

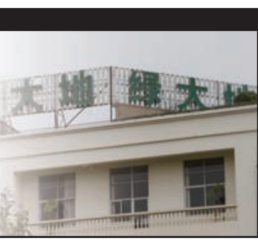
理性，建设性

经济观察报

The Economic Observer

2011 年 3 月 28 日 星期一
NO.512 期
每逢星期一出版 本期 56 版
国内统一刊号：CN37-0027
邮发代号：23-327
零售价：RMB3.00 元 HK$10.00

绿大地漩涡 >17



董事长郑亚光和董事长助理何海波将牵头和主要股东研究资产抵押和重组的可能性与可操作性

主权与人权 >41



这些国家不是为了获得石油，因为不进攻就可以得到，他们是在夺取另一种重要的战略资源——道义

5 年 钢厂搬离城市时间表 >25



从今年开始五年内，整个十二五期间，全国 39 家城市型钢厂，按照沿海沿边的原则搬离城市

特别推荐

PE 家笔记 阚治东
想想那个冬天 31 版

周其仁 汇率与货币系列评论之(36)
货币调控的中国特色 44 版

新闻

全国进口工作会议推迟
进口税恐难撼动 03 版

发改委拟修订
地方政绩考核体系 04 版

三大粮油央企整合生变
不再以中储粮为主 05 版

地方成中央预算支出单位
专家激辩地方债 06 版

三部委围剿房价
地方政府或不战而胜 07 版

能源“新贵”
内蒙古的忧与策 09 版

设立专项基金
国开行献策保障房资本金缺口 19 版

详解国寿净利增长
“失速”之谜 20 版

焦炭期货上半年启动
钢铁“全产业链套保”成型 21 版

股指期货酝酿开缝
私募基金对冲暂无门 22 版

极洋中国采购记：
农药阻碍蔬菜“东渡” 27 版

真功夫乱象原委 29 版

可口可乐滞涨 30 版

“地王”潜规则 37 版

公司 @ 社交网络 49 版

后危机时代的迪拜艺博会 53 版

版权声明

本报刊发的所有文字、图片、表格，如需转载或使用，须经本报书面许可或授权，并须标明出处。已获授权者如改动本报刊发的文章或标题，敬请标明。对不当使用者，本报保留依法追究之权利。

本报常年法律顾问
北京市大成律师事务所
项武君 张念春 刘世杰

客户服务热线
800-810-9060

盐改停摆

本报记者 彭亮 姜雷 北京报道

上周三，全国主要省份的盐业公司、盐务局的官员们都来到了北京，参加盐行业内部的一次闭门会议。他们在经过热烈的讨论后，达成一个共识——食盐专营制度是正确的。

这意味着，已经运作十年，将于今年开始推行的盐业体制改革可能还是难觅其踪影。

原本，今年将有 100 家食盐生产企业进入销售市场，从而打破食盐专营局面。

不过，计划真的赶不上变化。

在上周的闭门会议中，很多省份的盐业机构代表都提到了两周前发生的食盐抢购事件，他们认为，食盐专营制度在稳定市场、保证供应上发挥了重要作用。

中盐协会理事长董志华总结称：“食盐专营过去需要，现在需要，今后仍然需要。”在董志华看来，这次食盐抢购，完全证明了我们盐行业坚持专营是正确的。他表示，食盐专营今后一段时间仍然需要，也可能以后总有放开的那一天，但是现在看来近期不可能。

坊间说法称，在中盐协会和中盐总公司的多方斡旋下，盐业体制改革在十二五期间都很难突破。

专营是非

接近发改委的人士称，盐业体制改革已经陷入僵局。“具体下一步如何改革，何时放开专营，都再度成为未知数”。

上述人士称，2 月底，中盐协会还就盐业体制改革与发改委体改司领导交换了意见。“双方从最初观点矛盾冲突，到现阶段开始理解行业意见，采纳协会建议，也就是说明年肯定还是专营，最快全面放开也要等到 2016 年”。

下转 06 版

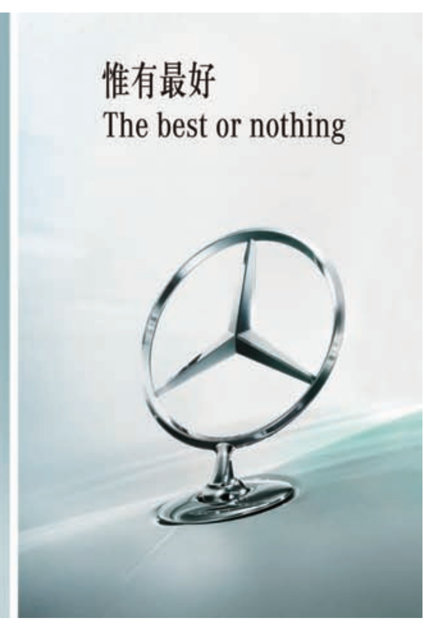


农业丁磊

年初，网易的掌门人丁磊在发给员工的内部邮件中提到，我们需要研判，我们面对着一个什么样的世界，新格局下我们如何寻找方向?我们又该有何作为?

现在，他在行动——涉足新农业。最近，网易宣布成立农业事业部，将陆续投资 3 亿元用以发展生态农业项目。对于一直从事 IT 业的丁磊来说，这无疑是一次创新。过去十年，他也正是在一次次互联网业务的创新和超越中收获成功。新的方向，意味着新的开始。

经济观察报和梅赛德斯-奔驰联合呈现



旅行社中转 IBM 贿赂细节曝光

本报记者 王芳 沈建缘 北京报道

如何在新兴市场行事，这对于所有企业都是一个严峻挑战。IBM 就陷入这样的漩涡：IBM 在新兴市场实现了关键的增长，但伴随的是上百件违规案例的曝光。

近日，美国华盛顿哥伦比亚特区联邦地区法院公布的文件称，IBM 已同意支付 1000 万美元了结一桩与海外贿赂有关的民事诉讼。IBM 旗下三家子公司和韩国合资公司的雇员涉嫌在 1998 年至 2009 年间以现金、不适当的礼物和海外旅行方式贿赂韩国和中国政府官员。

本报独家获得的这份提交给 Leon, Richard J.法官、编号为“1:11-cv-00563”的诉状称，尽管拥有广泛的国际业务，但 IBM 缺乏足够的内部监控用以阻止或者侦查违反 FCPA（《美国海外反贿赂法案》）的行为。

3 月 24 日，IBM 中国所有员工收到了来自公司公共部门的一封邮件，要求“不对外界就此事作任何评论”。“此事”，指的是 SEC（美国证券交易委员会）的上述指控。

行贿细节

上述诉状显示，在 1998 至 2009 年期间，IBM 不能提供在中国和韩国不当支出的账簿和记录，因为这些支出都被计入了合法业务开支。其中，2004 年至 2009 年间，IBM 在中国的两家全资子公司——IBM（中国）投资有限公司和 IBM 全球服务（中国）有限公司（以下合称 IBM 中国）的员工，参与了向中国政府官员提供海外旅游、娱乐和不恰当礼品的行为。期间，IBM 中国至少发生了 114 起违规案例。

IBM 当地的某些合作伙伴和旅行社成为行贿的中间工具。

下转 04 版

社论 Editorial

限房价与拖字诀

“国八条”要求各地一季度公布房价调控目标，距 3 月末已不到一周，仍只有零星响应，除太原等九个三四线城市外，身处房价漩涡中心的北京、上海等地，还在深深地“沉思之中”。

沉思什么呢？房价控制目标过于宽泛，有应付差事之嫌；房价限制从严，则本来在限购令重压下的房产和土地市场天花板上的分量会更重。自一、二月份以来，土地拍卖市场急转直下，已习惯在住宅市场如行云流水般逐利的地方政商，几乎要“戴着脚链跳舞”了，为了延续土地银库的想像力，冠盖着产业地产、旅游地产和商业地产名义的报告书正一叠一叠摆在土地审批者的案头。但无论如何，在住宅地产之外的不动产开发，均不是卖了就可以赚钱的生意，需要长期持有、凭后期服务取利，与住宅开发“大炮一响，黄金万两”的攫金模式有天壤之别。

所有地方管理者，都在谨慎对待土地银库的活力问题。既要调控房价，但又不想把土地拍卖的“第二财政”之路彻底封堵。就 2011 年而言，对于土地财政的饥渴可谓空前，在刚刚结束的全国两会上，怎么完成今年的保障房任务？钱从哪里来？这些直白的疑问，成为代表们互相求解的热门问题。因为在他们心目中，有一个难解的账本：1000 万套保障房，不仅要免费或廉价占用土地，而且盖保障房需要不菲的资金供应，在土地拍卖趋冷的状况下，这个资金从何而来呢？

拖，拖它一程再说！“拖字诀”已经成为当下政经画景中一个奇特的景象。一个摆在桌面的问题，拖到一定时间时，一定会为另一场不知什么轰轰烈烈的事所覆盖——没有人负责，因为没有真正的奖罚机制；没有人追究，因为追究没有意义。“拖字诀”演绎于住房保障领域并非第一次。2006 年建设部重提保障房建造，并连年下发“军令状”，但 2007 年、2008 年、2009 年，要么有令无状，要么有状无令，保障房建造皆无疾而终。2010 年，从年初拖到 10 月份，眼见保障房不能不干，各地居然吹响冲锋号，至年底宣告 580 万套全部开工。这 580 万套开工，到底有多少将建成？何时可资分配？有无详细竣工数据？在 2011 年建造 1000 万套保障房的号令之下，对于去年的疑问，被轰轰烈烈地一带而过了。

中央政府要求各地一季度公布房价调控目标，迟迟不见真章，可见央地之间在土地问题上的微妙关系。有两种情形，我们可以假设一下，如果各地住宅保障搞得好，能真正满足中低收入阶层居住需求，对于房价他们还会那么敏感吗？房价涨跌，只与市场相关，那房价还限制什么呢？另一种情形则是，对各地是否能真正搞好保障房，不好盘算，那么在这个过渡时期，对于房价要节段性地压制，以弥补保障房缺口。也就是说，房价控制，本身就含有对保障房落地厚薄的保留态度。

大家都明白，近十年来，各地方经济体对于土地有着太多太重的依赖。包括 4 万亿投资中的项目在内，大量在建和已建成的基础建设项目能拔地而起，有几个不是从土地银库中汲取能量呢？土地成为经济政治运行中难以彻底摆脱的庞然大物。银根的控制可以自上而下，但地根的控制却是越往基层去，土地杠杆的变形程度就越发剧烈，层出不穷的对抗拆迁、接踵而来的群体事件，有几宗不与占用土地相干？千万套保障房工程，增大中低价位住房供应，是在还原土地应当承担的一份民生保障义务，但问题在于，如果各地只是消极应承，虚夸数字，那商品房价格打压或者放行势将左右为难，而这一切缘于对土地财富的无度攫取。

31 个避难所里都是因核辐射而无法归家的人

福岛日记

陈勇 / 文

日本福岛。核辐射危险的范围从10 公里一直扩展到 30 公里，40 公里。

处于危险范围里的百姓，他们经历了恐惧、平静、彷徨和迷茫，还有愤怒。上周，我在福岛和他们有了 48 小时的接触。他们都来自距福岛 20 公里内一个叫原町的地方。

这是他们的故事。

佐佐木的家

夜里，佐佐木躺下，又起身。后来索性走到我旁边看我写稿。我问他，为什么不睡。他说，睡不着，心里难受。

佐佐木是我在福岛避难所认识的，今年 72 岁，个不高，身体很健硕，满头还是青丝。我刚到避难所时，他就跑过来和我打招呼，并领来了避难所里的“家长”，请求他多照顾我，因为我从中国过来不容易。

佐佐木说，如果自己的家在沿海，这次被海啸席卷，那么他也不至于这样苦恼。可是现在却是有家难归。

佐佐木的家在福岛县原町市，也就是现在的南相马市，属于 20 公里内的危险区域。3·11 地震后，为逃避核辐射，一家六口开始了奔波的避难生涯。他们是自己开车来到避难所的。当政府要求 20 公里内的居民疏散时，他们收拾好东西，装满整整三辆商务车后，驾车离开。

佐佐木说，他们一家人不想分开，所以并没有乘坐政府统一安排的车辆。

福岛市总务部广报广听课参事兼课长三浦辰夫说，地震对福岛并没有造成什么影响，唯一算得上灾害的是山体滑坡，滑坡造成了 10 户民宅的房屋受损。31 个避难所里的 4000 号人，都是因核辐射而无法归家的人。

在避难所的两日里，佐佐木经常会过来和我聊天。他说，你这么远过来，我应该请你吃饭，可惜这里没有酒，不然可以和你好好得喝一杯。这时，他的老婆佐佐木美子总会投来“锐利”的目光，然后对我点点头。

美子说，佐佐木很喜欢喝酒，而且喝得还很凶，后来因为住了院，喝的就少，但有时候还会馋酒喝。

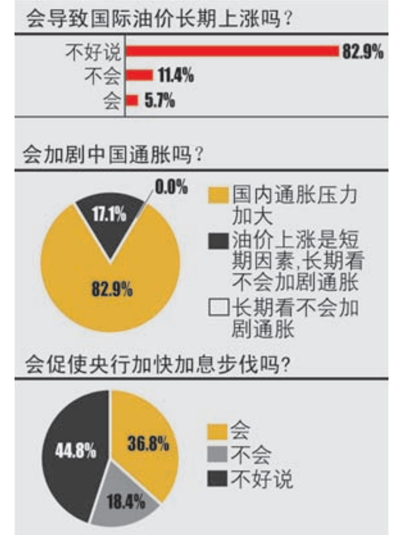
佐佐木的话题总是回家，说到家，说到花园，说到钓鱼撒网，他就像个孩子一样，咧着嘴笑。每当回到现实中，他又像个苦瓜，拉着个脸。

离开家之前，佐佐木是个花匠，家里有一片很大的花园。除了自己种，还拿出来卖，平日里最大的爱好就是带着三个孙女去钓鱼撒网。怕我不相信他还能撒网，佐佐木冲着我做了个撒网的动作，然后挥挥胳膊说，别看我年纪大，实际上我力气还是很大。

下转 05 版

一周调查

利比亚局势对中国影响有多大？



参与投票总人数：2116

调查详情请登录经济观察网、凤凰网
www.eeo.com.cn www.ifeng.com

时势解码

全球动荡局势冲击资产价格

房四海、房祎/ 文

在过去的一个月内,中东及北非动乱、日本地震(核危机)以及欧洲与英国央行持续升温的加息预期对全球经济及金融市场带来了显著的冲击。笔者认为这三个因素在未来数月内会从不同的层面对全球经济及金融市场产生持续的影响。

动乱不会蔓延石油主产国

中东及北非动乱原因是多方面的。从内因来看,此次危机是中东政治民主化进程缓慢,群众政治诉求长期得不到满足,同时社会经济发展不协调,民生问题突出体现;外部最直接的原因就是通货膨胀与失业现象严重(痛苦指数高)。金融危机后主要经济体采取极度宽松的货币政策,为全球通胀埋下了隐患,同时受全球恶劣气候的影响,农产品价格在过去的一年里出现了大幅的上涨。经济危机导致的就业创造能力下降,失业率升高也进一步导致了危机爆发。

中东及北非近期的动荡给全球能源市场投下了重磅炸弹。受长达一个月的动乱和西方制裁影响,利比亚原油出口被切断,而最新的战事让人再度担忧利比亚的石油供应将在一段时间内继续中断。另外,也门数位高级军官投向反对派,要求该国总统阿卜杜拉·萨利赫下台, 萨利赫和倒戈军官的秘密谈判尚未在移交政权问题上达成一致。虽然也门并非主要产油国,但该国政局令市场担心席卷阿拉伯国家的动乱可能会蔓延至沙特等主要产油国,从而导致大范围的原油供应中断。

受上述因素的影响, 截至3月23日, 纽约商交所四月轻质低硫原油期货结算价涨至每桶105.75美元,接近危机以来的历史最高水平。

未来油价是否会进一步攀升的关键在于利比亚局势的动乱是否会进一步扩展到周围的石油主产国,尤其是沙特、阿联酋、伊朗和伊拉克这四个OPEC核心产油国。鉴于欧美国家针对卡扎菲政府所采取的军事行动,笔者认为,即使利比亚局势在未来的几个月内难以有效缓解,也不会进一步蔓延至周围的石油主产国,导致石油供给出现进一步的下降,这将有效抑制原油价格的快速上涨。同时,日本核危机导致全球GDP下调,将直接导致硬商品(不能吃的商品,定义为硬商品;能吃的商品,定义为软商品)总需求减缓。

日本地震的三个影响

日本地震以及由此引起的核危机对日本以及全球经济产生了广泛影响,这种影响在未来的几个月内还将持续。从影响的途径看,主要有以下三个方面:

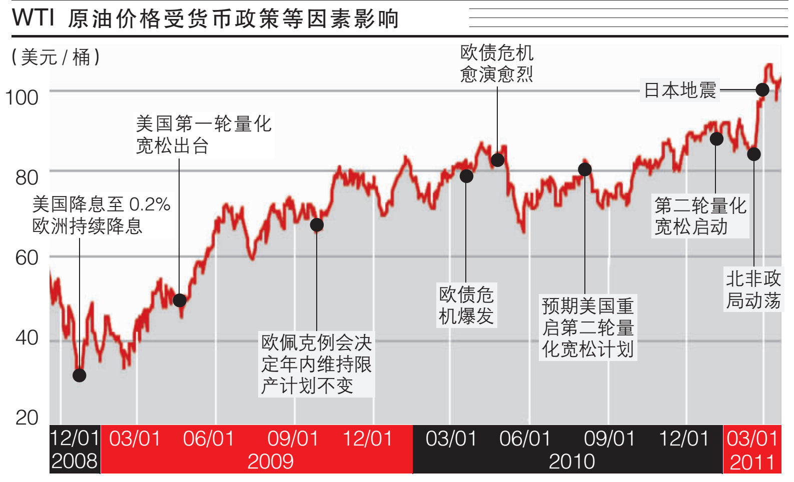
第一个影响在于对全球供应链的中期破坏。在过去的三十年中,全球的产业链发生了深刻变化,这种变化在提高产业链各环节全球化、精细化的同时,对产业链中各环节一致性的倚赖也显著提高。作为部分行业零部件的重要生产地区,此次日本地震及核危机在未来数月对部分行业的全球的供应链造成显著的影响。

日本汽车行业受到的影响较大,预计会有30%-50%的缺口。日本东北部集中了大量生产微控制器和各种信号半导体(non-memory半导体)的厂商。据预计4月到6月期间,相关产品短缺高达33%,而且由于这些产品的独特性,在汽车和控制领域难以替代。

全球手机行业预计会有20%-30%的缺口。由于中小尺寸LCD,被动零部件和半导体封测材料的短缺,我们预计全球手机产量将下降20%-30%。数码相机及化工行业也会受到较为严重的影响,数码相机估计全球会有15%-20%的缺口, 化工行业的缺口约为日本的20%。

第二个影响体现在降低了欧美国家经济增长的短期预期。此次地震及核危机造成了日本相关产业受损严重,同时电力紧张也将在未来几个月影响日本的灾后恢复,这将降低全球经济短期需求。由于日本地震原因,日本金融机构尤其是保险机构降低其海外资产比例,亦导致资本市场出现较为显著的下跌,从家庭资产负债表的角度对全球经济增长带来了负面压力。

WTI 原油价格受货币政策等因素影响



资料来源:Bloomberg

第三个影响是干扰了美国的真实利率。由于日本地震及核危机降低了欧美国家经济增长的短期预期,因而对美国的真实利率产生了一定的影响。美国十年期通胀指数国债(TIPS)由日本地震前3月11日的0.96%下降至3月17日的0.82%,此后由于对日本地震及核危机事件的消化逐步回升至3月22日的0.95%。

英国及欧洲加息预期持续升温

英国国家统计局22日公布,英国2月消费者物价指数年比上升4.4%,高于1月份的4.0%,攀升至27个月以来的新高。英国2月通胀的加速上升, 超出经济学家预期速度,进一步增加了英国央行的加息压力。

由于欧洲通胀的持续上升,欧洲央行官员对打击通货膨胀的强硬表态向市场发出了加息在即之信号。继欧洲央行行长特里谢及欧洲央行管理委员会成员默施几周内使用"高度警惕"这个词语后,欧洲央行执行理事会成员汤普古格罗21日重申,需要对通货膨胀风险予以高度警惕,这暗示尽管日本地震和油价飙升引发新的不确定性,但该行4月仍可能上调基准利率。

在通胀数据集英国及欧洲央行官员的表态支撑下,英镑及欧元大幅走高。22日纽约汇市,英镑兑美元触及2010年1月以来的最高水平,欧元兑美元也突破心理关口1.42美元一线,达到2010年11月以来的最高水平。

笔者认为,随着市场对欧元区加息的预期达到顶点,欧元对美元汇率业已触顶, 美元指数也将在75水平筑底,这将对未来的全球资产价格走势带来显著的影响。

全球资产价格展望

基于对上述问题的分析,对未来全球资产价格展望如下。

未来全球资本市场将目光转向英国及欧洲央行四月是否会采取加息行为。正如前文所述,近期石油、有色金属、农产品价格上涨导致欧洲通胀压力显著加大,四月英国及欧洲央行加息预期强烈,若四月英国及欧洲央行如期加息,将对全球金融市场造成显著影响。

但是,随着市场对欧元区加息的预期达到顶点,欧元对美元汇率业已触顶,美元指数也将在75水平筑底。欧洲央行加息还会对债券市场产生重要影响。欧洲央行加息导致欧元区无风险利率上升,对应的其主权债务利率亦会随之上升,这将对美国以及日本的长期国债产生压力。

全球有色金属未来将进一步分化,其价格走势的变化将不仅受美元指数影响,还将更多受到各自基本面的影响。总体来看,由于欧洲以及中国目前通胀均处于较高水平,美国的通胀水平也持续上升,通胀的持续上升已经显著影响到未来的经济增长。美国以及欧洲的最新数据均显示持续上升的通胀水平已经显著降低了其民众对于未来经济增长的信心,同时中国持续较高的通胀水平也导致中国政府采取了较为严厉的控制通胀的手段,并且这一紧缩态势还将持续数月。在这一背景下,大宗商品市场需求会有所下降。

在日本核危机与中国经济下行预期以及通胀上行背景下, 中国股市2季度很难有好的表现。从流动性驱动的角度看,由于通胀压力,中国央行未来数月依旧会采取较为紧缩的货币政策, 这就决定了流动性水平会进一步下降。从企业盈利的角度看,PPI的持续上行显著抬高了企业的原材料成本, 而持续上升的通胀明显抑制了终端需求, 使企业成本无法有效传导至终端需求,利润因此会受到显著影响, 这两个因素决定了2季度中国的股市很难有好的表现。未来随着PPI的见顶,企业盈利可能会在3季度有所恢复, 流动性也会有所好转, 届时股票市场会有较好表现。

全球宏观对冲基金之绝对收益宏观策略:做空澳元,做空日元,做空韩元,做空美债和日债,做空大中华房地产,做多美元指数;相对收益策略:做多中国股票中游(制造业)。短线策略:日元波动率交易,做多黄金(短线定义:一个月之内的,定义为短线)。

(房四海为宏源证券公司首席经济学家与首席金融工程师,电子科技大学经济学与金融学教授,金融工程博导;房祎为北京福田汽车集团战略部宏观分析师)

编读往来>>>>

读报留言

《核电再追问》
刊于2011年3月14日 1版

海啸后的日本灾民坚韧受的赞扬,但这份坚韧的来源或许正是对其政府的信任。而这种信任是政府用长期行动换来的,不是在灾难面前临时培养的。日本国民对其政府的信任是一个政府长期守信于民的回报,正是这种信任,让日本政府在这次核危机中能够专心解决问题。 ——经观网网友

日本福岛第一核电站的危机,确实是一种不幸,但我们不能隔岸观火,更不能无动于衷,安之若素,相关部门应该从别国的危机中得到警醒, 反检自身。针对日本地震引发的核电站爆炸和核泄漏事故, 相关部门不妨有的放矢地进行应急演练并广泛宣传,且施行应急预案。 ——腾讯网友

读者来信

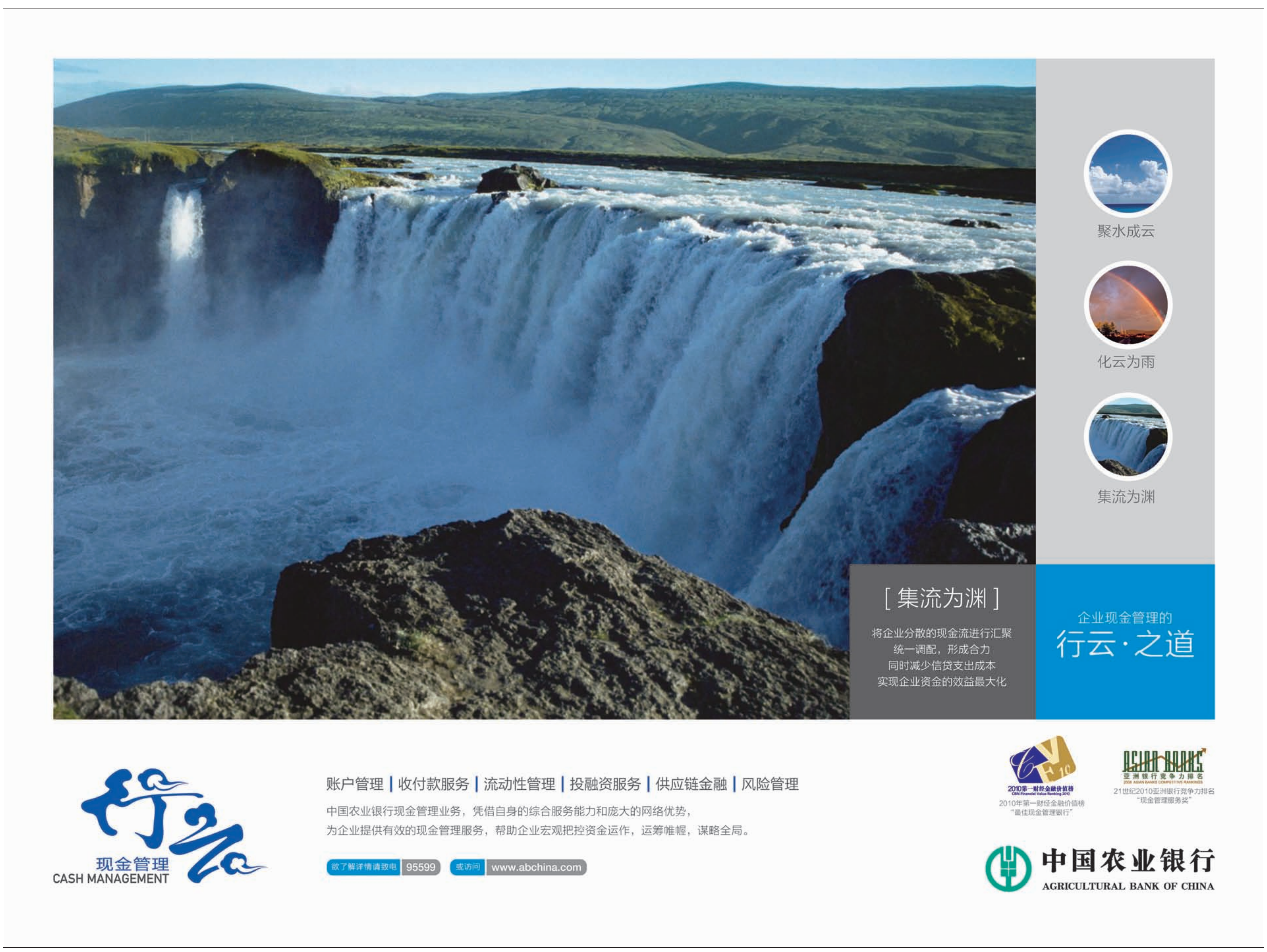
通胀已经不是隐忧

今年世界经济与中国经济最大的隐忧,或者可以说是最大的确定性,就是通货膨胀肯定会来的, 至于能够造成多大伤害,则是我们还不得而知的。

对于中国通胀的成因主要解释为两个方面, 一方面是通货膨胀的成因是前年和去年的银行信贷在今年集中释放; 另一方面则是老百姓不能够继续投资房市,不愿意投资股市,使的市场上的流动性过多, 且缺少足够的货币池来接纳这些货币。

从货币源头管理通货膨胀的确力不从心。我们更应该从提高老百姓的财务承担力上思考。比如提高劳动者的劳动收入, 对生活必需品提供价格补贴和必要的限价, 强力打击各种哄抬物价的行为等。 ——袁铸

本报热线
北京:北京市东城区和平里兴化东里化工大院甲7号楼
广告热线:(010)64209022-1151、1252
发行热线:(010)64209022-1175
新闻热线:(010)64209022-1125
上海:上海市肇嘉浜路789号均瑶国际广场19楼F1-F2座
广告热线:(021)34160312
发行热线:(021)64049862
广州:广州市东山区建设六马路29号荣建大厦7楼D、E室
广告热线:(020)83312438
发行热线:(020)83312438
深圳:深圳市景田东路紫荆苑梅花阁101
广告热线:(0755)82968277
发行热线:(0755)82968277



全国进口工作会议推迟 进口税恐难撼动

本报记者 张斌 北京报道

2010 年圣诞节，一个秋高气爽的下午，意大利。一对穿戴考究的中国夫妇出现在米兰奢侈品购物区一家手表精品专卖店。

在一位中文翻译、一名专卖店员工和一位保安的陪同下，夫妻俩仔细看过橱窗里的展示品，最终决定给丈夫买一块罗杰杜彼(Roger Dubuis) Excalibur 系列双陀飞轮镶宝石腕表，而后他们又把目光投向了百达翡丽(Patek Philippe)女表系列。合计下来，这一趟购物至少花费了 25 万欧元。

2011 年，首次全国进口工作会议即将召开之际，大家最为关注的是这一画面会不会转移到中国。

因为在扩大进口的具体鼓励措施方面，商务部部长陈德铭曾表示，目前商务部在考虑进口贸易便利化的同时，进口税的问题也在研究中，“就我个人来讲，我倾向于在这方面(进口税调整)有进一步的考虑和推进。”陈德铭说。

随着本该 3 月召开的全国进口工作会议的推迟，对进口税以及消费税调整的种种猜测也越来越多。

“扩大进口的一系列政策确实已经处在讨论、定稿的阶段，但是在进口税以及消费税的调整方面目前来看难以有突破性的进展，不同部委之间意见也不同，当然这个问题还在讨论，我们也希望有所推进。”商务部的一位人士说。

难以撼动的进口税和融资

从去年开始，商务部就一直在酝酿支持扩大进口的政策。而这一政策也将成为今年乃至整个“十二五”期间的商务部的工作重点。

陈德铭在多个场合都明确表示，要坚持进口与出口并重。在稳定出口增长、保持和扩大国际市场份额的同时，更加重视扩大进口，发挥进口对宏观经济平衡和结构调整的重要作用。

2010 年年底的全国商务工作会议上，商务部外贸司司长王受文曾透露了可能采取的支持措施，包括进口贴息、进口信贷、进口信用保险等；改善进口结构，扩大消费品、医疗设备和节能环保产品的进口；扩大从自贸区成员、逆差较多国家以及最不发达国家的进口，并表示今年 3 月份将首次在北京召开全国进口工作会议。

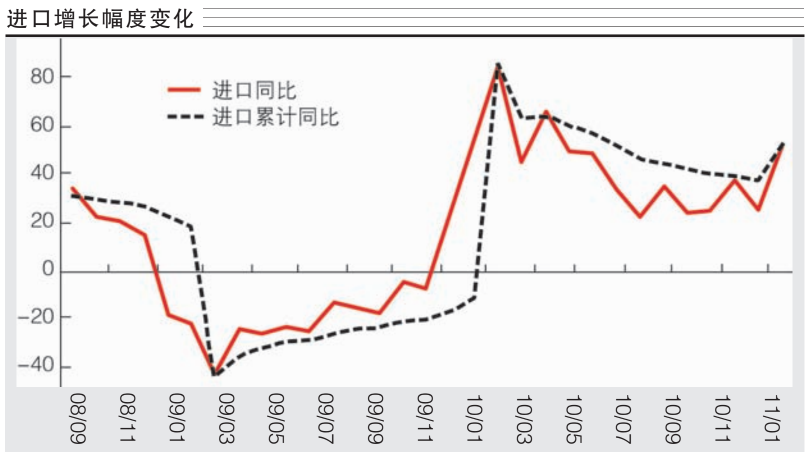
“在扩大进口的一系列政策讨论中，比较难以动摇的是进口税率、消费税率的调整以及进口企业融资难的问题。”上述商务部人士说，“多个部委的意见难以达成一致。”

税收调整问题也是国内学者和民众最为关注的。3 月 20 日，在钓鱼台国宾馆举行的“2011 年中国发展高层论坛”上，法国巴黎银行中国区首席经济学家陈兴动向陈德铭直接提出了奢侈品税收改革的问题。

现在所有人都意识到，在国内购买商品，价格上已经超过国际市场很多，尤其是相当多的消费品和奢侈品。很多中国旅游者到国外去大包小包地买东西，或者是通过邮购的办法在境外购买。

据美国联邦商务部统计，目前中国游客每人平均在美国花费达 7200 美元，远高出国际游客平均 4000 美元的消费水准。中国游客强大的消费能力屡屡震惊世界，小到化妆品、手袋、电子产品、当地特产，大至连房地产豪宅都成了中国游客出境消费的目标，以至于连《纽约时报》杂志都要在封面上以《Shop China Shop！》的大标题惊叹“中国正在向消费型经济转型”。

进口增长幅度变化



资料来源：CEIC、东方证券研究所

在美国、日本、法国等地，已有华人面孔的售货员为中国游客提供中文服务，在法国还有奢侈品牌店铺为中国人进行关门服务，日本一电器店挂出了横幅一语中的：“热烈欢迎最敢消费的中国人！”

“进口税率过高让国内市场价格远远高于国外市场价格，是这种现象的主要原因。”中国人民大学商学院教授黄国雄认为。据悉，中国进口商品要征收进口税、增值税、消费税累计，需要 50%以上的税费。

但是降低进口税率并不是所有人的一个共识，反对的声音也异常强大。

有些人担心相关产品的降价可能会对国内同类产业竞争性品牌造成冲击，以及可能造成高收入者用较少的钱消费更多的奢侈性消费品，逃避较高的关税。

也有人认为，即使扩大奢侈品进口，相较于大宗商品类的进口，前者总体金额偏小，对于促进国际收支平衡的效果也不大。

“从现在的进展来看，进口税和消费税大幅度、大范围的调整不太可能，当然还在讨论之中，但是变数不大。”上述商务部人士说，“另一个难以撼动的就是进口企业融资问题，这个归根结底还是要归为中小企业融资难的问题上，所以不太好推进。”

出口转内销的困境

“造成部分国际品牌奢侈品在国内售价高于国外价格的原因除了这些品牌的综合进口税率比较高以外，还有一个很重要的因素就是跨国公司的分销体系、定价体系有所差异。”商务部新闻发言人姚坚在 3 月 22 日的例行新闻发布会上指出。

同样，在 2011 年中国发展高层论坛上陈德铭表示，中国将采取促进竞争、完善物流体系、转变和创新零售模式，减轻零售企业负担等措施，来解决这个问题。

他表示，很多产品既然是中国生产的，国际名牌在中国代加工的，为什么还要到国际上去进行一次大旅行、大循环，出口后再内销呢？这既增加了二氧化碳的排放，又增加了物流费用。

“比如男士杰尼亚西装，部分是在中国东莞生产，但是我们把它装在飞机的集装箱里，运到很远的地方，北京需要订几件，再用飞机运过来。”陈德铭说。

“但是出口转内销也存在着诸多问题需要解决。”上述商务部人士说。

首先就是跨国公司的态度，这些大的跨国集团是不是让你转内销。

这其中的重点是涉及到知识产权的问题。一个新产品，例如 iPad，如果先到美国卖，可能就没有知识产权的问题，先到中国卖，很多模仿的东西就会出来。这也是跨国公司不愿意来中国内销的原因，就像富士康，原则上它只是个加工的公司，并没有销售的权利。

另一个比较棘手的问题就是税收的问题，加工贸易在设备引进以及材料的进口上是有税收优惠的，如果把这些产品转成内销，这个税应该怎么来补？这是个很大的问题。

商务部目前正在酝酿综合措施来解决这一问题，包括进一步给外商投资企业创造好的国内分销运营环境；外资的品牌企业应对中国市场给予公平合理的价格定位；商务部也将会同相关部门进一步完善国内的政策体系，例如目前商务部正在和海关总署以及税务等部门完善加工贸易产品的内销政策。

“现在进展比较容易和顺利的就是在贸易便利化上，这一次在这方面可能会做文章比较多。”上述商务部人士说。

主要是清理有关进口管理措施，进一步放宽进口管理，调整实行自动进口许可管理商品。同时，会同海关、质检等部门，推动提高海关通关效率，实施检验检疫便利化措施。

他说：“争取做到进口政策和出口政策平衡。”

例如目前出口是 24 小时通关，进口只有 8 小时；现在全国只有三个港口能够进口汽车；进口检验，如果按现在的检验标准，水果农产品全会烂掉等等亟待解决。

水利官员详解“最严水资源管理” 政企一把手政绩与用水总量挂钩

本报记者 于华鹏 北京报道

今年中央一号文件，将水利改革发展作为工作重点，其中着重提出了建立最严格的水资源管理制度。3 月 25 日，水利部水资源司城市税务处处长石玉波在城市水业战略论坛上透露，作为细化文件的《关于实行最严格的水资源管理制度的意见》(下称《意见》)目前已经联合各部委进行会签，正按照国家一号文件进行修改，很快将上报国务院印发。

与此同时，水利部在中央一号文件之前起草的一份将最严格的水资源管理制度指标纳入到大型国有企业和地方行政首长的综合评价体系中的意见，已经经过了中组部和国资委的会签，也将上报国务院。

多条细则待发

2009 年 2 月，全国水利工作会议上首次提出了“实行最严格的水资源管理制度，保障经济社会可持续发展”。此后水利部开始着手进行了相关课题和文件的起草。

今年“一号文件”定名为《中共中央、国务院关于加快水利改革发展的决定》，除提出将加大水利相关投入外，更将最严格的水资源管理制度作为推进经济结构调整、发展方式转变的重要抓手着重推出。

据石玉波介绍，一号文件提出最严格的水资源管理制度，主要是建立用水总量控制制度、用水效率控制制度、水功能区的限制纳污制度以及水量管理责任制度和考核制度。“目前建立了框架，正在全面推进过程中。”

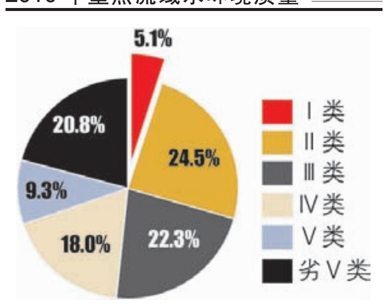
据记者了解，除上述《意见》外，水利部还在起草和编写多条配套细则，其中包括《实行最严格的水资源管理制度的工作方案》、《最严格的水资源管理制度的考核办法》和《最严格的水资源管理制度中央经费保障方案》等。

“目前《工作方案》确定了四项考核指标，包括区域用水总量、万元工业增加值总量、农业灌溉水的有效利用系数和水功能区的达标率。”石玉波称，“这些指标需要政府控制和行业的监督评价，之前有些指标已经纳入，比如万元工业增加值，而用水总量、水功能区达标率和水效等没有纳入，下一步都将与对该届省级及地方政府的政绩挂钩，产生影响。目前中组部已经认可该方案，我们将把结果报干部主管部门后纳入各省市区政府主要负责人的评价中。”

而“十二五”期间的相关发展规划也初露雏形。据石玉波透露，总量控制方面，到 2015 年全国用水总量将控制在 6350 亿立方米，取水总量或用水总量已经达到或超过地区总量控制的，将暂停审批建设项目用址，取水总量接近取水许可总量控制指标的地区将限制新增用水。

同时，争取到 2015 年，万元工业增加值用水总量比现状下降 30%以上，农田灌溉有效利用系数提高到 0.53 以上，建立区域和行业上的用水效率考核体系，对各省级人民政府的完成情况进行考核。

2010 年重点流域水环境质量



注：Ⅰ类水质最好

资料来源：《2009 全国水利发展统计公报》

“水功能区限制纳污方面，到 2015 年，主要江河湖泊的水功能区达标率要提高到 60%以上，全国城市污水回用率达到 10%以上，包括污水回用和海水淡化的非传统水源开发利用量将达到 50 亿立方米左右，同时建立用水设备及用水效率的强制性标准，加快推进节水技术改造。”但石玉波同时表示，从目前现状看实现水功能区达标率达到 60%比较难，特别是一些地区挑战较大，将通过考核指标直接挂钩达标率来完成目标。

一份将最严格的水资源管理制度指标纳入到大型国有企业和地方行政首长的综合评价体系中的意见，已经经过了中组部和国资委的会签，将上报国务院

此外，今后 3–5 年将建立和完善覆盖中央、流域、省三级的水资源管理平台，作为考核的最基本支撑，同时构建国家水资源管理系统，拟建立覆盖中央、流域、省市县三级大概 12000 个国控监测点，作为实行最严格的水资源制度的基础，包括并建设 40 个各级监控平台作为数据处理中心。

“我们下一步设想建立类似能效标识的水效标识，分级建立，对产品的节水型和用水情况进行分级分类。”石玉波透露。

30 亿商机

目前，包括江苏、山东、河北、浙江、上海、天津和北京在内的 7 个省市地区已经先期开展了最严格的水资源管理制度试点。

其中，山东在去年 9 月份出台了《山东省用水总量管理办法》，已于今年 1 月起实施。办法将用水总量作为约束性指标进行管理，要求用水总量超过“红线”将停止审批新扩建项目。

根据今年的中央一号文件，明确提出实行最严格的水资源管理制度，需要建立用水总量控制、用水效率控制和水功能区限制纳污“三条红线”。

3 月 22 日，北京市水务局相关负责人也表示，北京将在近期启动该制度，并对全市用水总量进行逐级分解，同时三条红线将作为考核指标，一旦超标将发布超标预警，告知单位采取措施。

“超标将与单位领导干部年终考核挂钩。目前相关部门正在制定具体的考核办法。”该负责人表示。

对此，国融大通董事总经理李智慧表示，与现行的水资源管理制度相比，最严格的水资源管理制度更为严厉，而且提出了 2015、2020、2030 年的控制指标，让制度更细化。“水资源短缺问题日益严重，必须从国家意志的高度解决水问题，特别是以非常规手段解决水问题已经迫在眉睫，新的制度特别提出了领导考核制度，将水资源短缺问题与地方政府和企业领导的政绩挂钩，这将极大地刺激水资源问题的解决。”

在大棒之下，对于水资源市场和企业更多的将是利好。石玉波表示，从明后年开始，随着最严格的水资源制度的进行，水资源的在线监测、软件开发和系统集成的市场每年将有 20–30 亿元左右。

不仅如此，石玉波透露，目前每年中央水资源费收到 5.6 亿元左右，到 2016 年的征收额将达到 10 亿左右，该资金将全部用于最严格的水资源管理制度的实施和相关的水资源管理基础设施建设。

对于这些资金的来源，石玉波告诉本报记者，按照现有的水资源费征收模式，其中 10%将上交中央，此前该资金主要用于南水北调，“到 2015 年该资金将到期，届时 2016 年水资源费的征收将达到 120 亿元，按 10%计算，将有 12 亿左右的中央财政资金，对于该费用的支出，国家规定主要用于水资源的管理节约和保护、水资源工程建设、污染治理和水资源地保护等，所以我们准备将其用于最严格的水资源管理制度的实施和相关的水资源管理基础设施建设。”

石玉波还透露，目前财政部和国家税务总局已经联合制定了对再生水生产企业免征增值税的优惠政策，“目前在掌握的水资源费中将通过试点的方式支持市一级的城市污水处理回用工程建设，去年安排了 13 个城市，每个城市补助 400–800 万元，建设和带动管网及污水处理回用设施。下一步水利部将联系财政部争取出台污水回用设施以及再生水管网的优惠政策。”

李智慧则表示，国家重视加大对水利事业的投入，方向是对的，但同时应重视机制建设，避免沦为新一轮更大规模的“重建设、轻管理，重投资、轻运营”建设的开端。



发改委拟修订地方政绩考核体系 按主体功能区布局

本报记者 张向东 实习记者 郑奕 北京报道

本报获悉,国家发改委正在计划修改目前对地方政府绩效考核的具体指标。修订后的考核体系,将按照对不同区域的主体功能定位,实施差别化的评价考核。

“十一五”期间,国家发改委完成了对全国各省的区域划分,按照资源能源环境和土地开发状况,国家发改委将全国分为优化开发、重点开发、限制开发和禁止开发四类。

按照相关官员透露的内容,“十二五”期间新的考核,将根据区域划分相应地大致分为四类。

差异化考核

据悉,这四类中对优化开发的城市化地区,重点加强对经济结构调整、科技创新、资源利用和环境保护的评价。优化开发的城市代表为上海,华东很多地区和城市都是属于此类。

对纳入重点开发的区域,将侧重评价 GDP 增长指标、产业结构,质量教育、城镇化率、吸纳人口就业等方面。对于限制开发区域,重点突出对生态环境保护的评价,弱化对 GDP、工业化、城市化等相关指标的考核。

而对于禁止开发的农产品主产区和重点生态功能区,将实施农业发展优先和生态保护优先的业绩考核,对该地区的生产总值和工业等指标不做考核。国家发改委官员说,对于禁止开发生态功能区域,要进行生态全面评价,内容涉及自然文化资源、生态原真性和完整性的保护方面,对于这些地方来说,GDP、人均收入增长与否可能都是不考核的。

据透露,“十二五”期间,国务院要求,国家发改委和各省每年都要向上报对约束性指标和主要预期性指标的完成情况,并将选择时机对外公布。

国家发改委宏观院产业所副所长王岳平说,以主体功能区为基础,来对地方经济发展做区别考核,将会对产业结构调整产生巨大的推动作用。不过他怀疑,如果没有一套更为具体的考核办法和准则,仅仅停留在大面上的政策导向,最终还是很难起到实质作用。王岳平认为,要改变地方发展唯 GDP 的模式,需要相关部门在绩效考核方面做出体制性突破。

在国务院发布的“十二五”规划中,设置了 24 个考核指标,其中包括 12 个约束性指标和 12 个预期性指标。

与“十一五”相比,“十二五”期间额考核指标增加了 6 项。其中包括两个预期性指标,具体为每万人口发明专利拥有量提高到 3.3 件、人均平均寿命提高 1 岁。新增加的指标中还包括四个约束性指标,分别为九年义务教育的巩固率达到 93%;非化石能源占一次能源的消费比重达到 11.4%;单位 GDP 二氧化碳的排放降低 17%;城镇保障性安居工程建设 3600 万套。

在上述四个约束性指标中,在污染物排放总量减少指标一栏,由原来的两个指标增加到四个指标,分别增加是氨氮和氮氧化物排放指标。

国家发改委官员表示,对于“十二五”规划中的 12 个约束性指标,将每年层层分解,并最终落实到具体县市。

三层面推进

将约束性指标层层分解的做法,来源于“十一五”对节能减排任务的推进。

“十一五”期间,节能减排成为地方政府的硬性指标之一。为此,国务院后来还专门印发了《节能减排综合性工作方案》,不仅将节能减排指标完成情况纳入各地经济社会发展综合评价体系,作为业绩考核的重要内容。同时,还建立了节能减排指标体系、监测体系和考核体系。

地方政府绩效考核分类:

1. **优化开发:** 经济结构调整、科技创新、资源利用和环境保护的评价
2. **重点开发:** GDP 增长指标、产业结构,质量教育、城镇化率、吸纳人口就业…
3. **限制开发:** 突出对生态环境保护
4. **禁止开发:** 农业发展优先和生态保护优先

国家发改委能源研究所研究员郁聪说,要推进节能减排促进结构调整,就必须要对地方政府进行严格考核,通过种种方式适当放慢经济增长速度,从而推动结构调整和发展方式的转变。

同样参考节能考核的体系,国家发改委还计划在“十二五”期间,建立起多层次的地方政府考核体系。

国家发改委相关人士透露称,“十二五”期间,对地方政府绩效考核将分三个层面,一个是由相关部门从政治层面,将具体指标作为政府的业绩,进而作为选拔地方干部的一个重要依据;第二是将邀请国外评估机构对政府对“十二五”规划的具体指标完成情况进行评估;而最终全国人大还将根据对总体完成情况,对政府进行评估。

长期以来,中国对地方发展的政绩评估指标主要是围绕着 GDP 增速、投资规模和财政税收等偏重反映经济数量和增长速度的指标,这种单一的考核体系,造成地方发展唯 GDP 的发展模式。相比之下,节能指标、就业、收入增长等更能反映民生问题的指标被忽视。

尽管“十一五”期间,国务院将节能减排被纳入约束性指标体系,成为地方政府的硬任务,但在去年下半年,各地兴起的一波拉闸限电保指标风潮,将节能指标考核演变成了一场闹剧。“十一五”期间,国家发改委也曾试图根据区域定位不同,对地方进行差异化考核。但最终效果并不明显。

类似一根指挥棒,中央对政府的绩效考核,将直接决定地方发展理念的转变。国家发改委人士说,国务院正在要求相关部门抓紧制定有利于转变发展方式的绩效评价和具体考核办法,有一点已经很明确,就是要弱化对 GDP 的评价考核,而强化对结构调整、民生、节能、环保、公共服务等指标的考核。

事实上,早在 2006 年,中组部就下发了一份名为《体现科学发展观要求的地方党政领导班子和领导干部综合考核评价试行办法》,按照该文件,对地方政府的政绩考核包括:当地人均生产总值及增长、人均财政收入及增长、城乡居民收入及增长等方面的统计数据和评价意见。不过,中组部的考核办法侧重于对地方党政系统领导的考核。

在中组部的文件下达后至今的几年时间内,一些地方相继出台了针对本地区的政府绩效考核办法。中国政法大学法治政府研究院“政府绩效评估指标体系”课题组调研的结果称,我国目前至少已经有三分之一的省市建立了绩效评估制度。

国家发改委宏观院国土规划研究室副研究员张庆杰认为,“十二五”“期间,政府应该使主体功能区成为我国区域政策体系中调控空间开发格局相关政策的主要载体,发挥出其基础性的功能和作用。因为主体功能区划分,在很大程度上突破了省级、地市级行政区的界限,更多地考虑了地区资源环境承载能力、发展基础和未来发展潜力等。

垃圾焚烧污染控制标准将出 选址分类多有争议

本报记者 于华鹏 北京报道

本报获悉,由环保部牵头修订的《生活垃圾焚烧污染控制标准》已经通过国务院批准,将于近期发布。

但标准对垃圾分类收集、垃圾焚烧厂选址和有害物的排放限制的变动,多位环保人士在接受本报记者采访时均表示,虽然较修订前有所改进,但仍然存在分类不清,体系不明确和选址细节不具体等问题。

选址之难

2009 年底,广东番禺垃圾焚烧项目因居民反对而停建,这是国内对于垃圾焚烧厂的选址,引起的最大的一次民间争议。

此后,对于垃圾焚烧厂的选址,各级政府和部门都十分谨慎。去年 11 月中旬,国家环保部科技标准司针对 2001 年发布的《生活垃圾焚烧污染控制标准》进行修订后公布了征求意见稿,其中对于垃圾焚烧厂的选址要求进行了改动。

根据此前标准,要求生活垃圾焚烧厂选址需符合当地城乡建设总体规划和环境保护规划的规定,并符合当地的大气污染防治、水资源保护、自然保护的要求。

新的标准则在要求生活垃圾焚烧厂选址应符合当地的城市建设规划和区域性环境保护规划、环境卫生设施建设规划的同时,添加了一条新的要求:选址应通过合法、科学的选址程序进行选择、确定,厂址应该在对至少三个备选厂址进行环境影响评价后进行比较、确定。

对此,标准的编制说明解释称,生活垃圾焚烧厂的投资和工程量巨大,因此生活垃圾焚烧厂的选址应当结合本地发展的长远规划,包括区域性环境规划和当地的城市规划,尽量避免可能发生的场址争议,保护城乡居民健康。在场址的位置确定时要依据环境影响评价,并经地方环境保护行政主管部门批准,应通过对生活垃圾堆存过程的恶臭、堆存过程的渗滤液、焚烧烟气污染物、焚烧飞灰等因素对周围环境、人群健康及其生活、生产活动的影响以及周围居民心理接受程度的综合评价,结合环境风险评价得出结论。

“如果备选的这些都不理想呢?”在环保组织自然之友总干事李波看来,新的变化虽然增加了备选厂址的选择,但对这些厂址的前期甄选和环境论证却没有详细的配套规定,更重要的是缺少公众的“互动”环节。

公众环境研究中心主任马军也表示,对于垃圾焚烧厂的选址,重要的不是三个里面选一个,而是要对这些备选的地址进行公开的论证,选址的确定应该涉及信息的公开和公众的参与。“首先,要出具一个备选地址的环境影响评估方案,然后要对公众进行开放性的听证,遗憾的是新的标准都没有提及。”

不仅如此,对于坊间提出的垃圾焚烧厂或垃圾焚烧发电项目应与居民区有一定的距离设定规定,新标准也没有涉及。

据记者了解,目前对于垃圾焚烧项目与居民区的最小边界规定只有 2008 年 9 月,环保部和国家能源局联合发布的《关于进一步加强生物质发电项目环境影响评价管理工作的通知》有所涉及,其强调“除国家及地方法规、标准、政策禁止污染类项目选址的区域外,城市建成区;环境质量不能达到要求且无有效削减措施的区域;可能造成敏感区环境保护目标不能达到相应标准要求的区域不得新建生活垃圾焚烧发电类项目,同时要求“新改扩建项目环境防护距离不得小于 300 米” 。

“边界距离设定可以不硬性规定,因为每个地区的垃圾情况不同,产生的垃圾焚烧排放物也不同,但是选址时需要通过测定,确定一个边界值,在此范围内不能建焚烧厂。”李波称。

分类收集需细化

除了选址的争议,垃圾焚烧的分类收集也备受关注,现行的标准并没有分类收集的要求,此次标准的修订,则添加了在焚烧前进行垃圾分类收集的要求的相关内容。

根据新标准的征求意见稿,相关规定描述为“生活垃圾在入炉焚烧之前,宜采取相关措施,提高生活垃圾的热值,降低含水率并减少污染风险”,编制说明将其中的“宜采取相关措施”解释为采取“分类收集等必要措施”。

“这种添加方向是好的,但是过于简单,垃圾分类收集需要庞大的运行体系供应,这需要公众的分类投放、运输的分类、焚烧企业的收集,甚至要求食品和生活用品等的生产企业也要在产品上进行分类提示,所以说这是多方参与的集合,如果焚烧前端都没有形成良好的规范体系和规定,而只对焚烧提出分类的要求,不会起到实质性的作用。”马军建议,新标准提出的同时应该考虑完善和建立社会生活垃圾的分类收集体系,“不只是写进去,而是要制订如何具体落实和责任的细化和分工。”

此外,新的标准还提出了焚烧设备年运行时间应在 8000 小时以上、NOx、HCl、烟尘、SO2 要进行连续监测的要求等。其中对污染物排放的控制,特别是对人体具有致癌伤害的二噁英提出了新的限值要求。

根据新规,新建生活垃圾焚烧设施排放烟气中的二噁英根据单台炉规模的不同,限值在 0.1–0.5 ngTEQ/m3 区间,而此前 2002 年的旧标,此限值为 1.0 ngTEQ/m3。

不仅如此,新标还对包括二噁英在内的烟气污染物提出了过渡期限。在 2013 年 7 月 1 日前,二噁英类污染物的排放限制实行之前 1.0 ngTEQ/m3 的排放限值,之后现有和新建的焚烧炉同时执行 0.1–0.5 ngTEQ/m3 的新排放限制。

“新限值在此前的基础上有较大提高,也更为严格,现在美国的限值标准是 0.2 ngTEQ/m3, 欧盟的标准是 0.1 ngTEQ/m3,我们的标准已经非常接近。”一位不愿具名的环保组织负责人表示,

> 虽然标准较修订前有所改进,但仍然存在分类不清,体系不明确和选址细节不具体等问题

但是严格的数值需要完善的监督和监管,数值应保证真实和定时公开。

记者看到,在新标中对于限值的监督由县级以上环保行政部门进行,同时要求垃圾焚烧厂对排污状况进行监测,并保存原始监测记录。

“除了由环保部门和企业进行监督外,应对周边居民进行焚烧排放的定期信息公布,确保公众的监督。”上述负责人表示。

新标后的企业追加投资

不管是焚烧厂的选址,还是排放限值的大幅提高,对于垃圾焚烧经营企业来说,将面临新的考验。

新标准编制说明算了一笔账,实施修订后的标准,将在脱硝设施的建设费用和监测费用等方面追加投资 73 亿元左右。

脱硝投资方面,根据 2008 年城市建设统计年报的数据,中国目前建有生活垃圾焚烧厂 90 座,按照每座焚烧厂建设一套脱硝设施,需建设 90 套烟气脱硝设施。而焚烧厂平均规模为 573 吨/日,总投资在 4 亿元左右。焚烧设施的烟气处理系统建设成本是总投资的 30–50%,其中烟气脱硝占总投资的 10–15%,由此估算,单套烟气脱硝设施的建设成本在 4000–6000 万元,所以 90 套设备就需要追加投资 36–54 亿元。

其他烟气处理设施投资方面,由于部分地区小型焚烧设施往往没有完善的烟气处理系统,按照 10%计算,则至“十一五”44 末共有 8 座,焚烧设施的烟气处理系统建设成本是总投资的 30–50%,建设成本按照 3 亿元计算,则需要增加烟气处理设施投资为 7.2–12 亿元。

执行本标准后,还将增加烟气中烟尘、SO2、NOx、O2、温度等参数的在线监测系统,根据国内某一设备公司提供的数据,一套烟气在线监测系统需要增加投资 700 万元,其中设备投资 550 万元。增加运行费用 10 万元/年。90 座生活垃圾焚烧厂,则需要增加建设投资 6.3 亿元。

此外,运行成本将增加氨气的消耗,对于日处理 600 吨/日的焚烧厂,氨气的费用为 5200 元/日,相当于每吨垃圾的处理费用增加近 10 元。而运行过程中需要增加二噁英的检测频次,1 个二噁英样品(3 次/样)的检测费用数万元,因此,若要达到本标准要求,还需要进一步加大垃圾焚烧处理的监测费用。

“不仅是追加投资,新建焚烧厂也需要大量的投资,仅设备投资就需要 10 亿元左右。”李波表示,如果大量新建焚烧厂,不仅投资巨大,而且还有投资回收的风险,“由于当前没有很好的焚烧前端控制,垃圾量较大,于是大量上马焚烧厂,等将来开展垃圾减量化的前端控制,包括施行垃圾分类和收集后,这些垃圾厂就会大量过剩,对于投资经营者,将面临巨大的经济损失。”

旅行社中转 IBM 贿赂细节曝光

上接 01 版

诉状显示,IBM 中国雇员在中国当地某些旅行社内设立行贿基金,用以支付中国政府官员的海外旅行和其它旅行支出。此外,IBM 中国还通过其合作伙伴设立秘密基金用以提供现金和礼品贿赂,包括相机和笔记本电脑等。对此,IBM 账目都没有记录。

作为业务的一部分,IBM 中国与部分国有企业签订提供软硬件和其它服务的销售协议,这些协议中的条款要求 IBM 中国向客户的员工提供培训。在某些案例中,培训是异地举办,这要求顾客进行一段旅行。在推进任何培训旅行之前,IBM 中国要求雇员提交一份代表团差旅申请(简称“DTR”),详细阐述差旅的商业目的、所有计划的观光娱乐活动,以及预计费用。DTR 申请须经 IBM 中国经理级别的批准。同时,IBM 中国的公司政策要求客户为与培训无关的附加旅游和逗留支付费用。



IC/ 供图

DTR 看似严格,但这并未阻挡上百件违规案例的发生。

这些违规案例的种类包括:第一,IBM 中国员工和当地旅行社“合作”,为已经获得批准的 DTR 制造假发票和单据;第二,有的旅行与任何 DTR 无关;第三,有的旅行为中国政府官员安排了未经批准的观光行程;第四,有的旅行不涉及任何业务内容;第五,实际旅行与报批的 DTR 有偏差;第六,旅行中三餐费用和礼物被提供给中国政府官员。

除此之外,IBM 中国员工还利用旅行社,从已获批准的合法差旅申请中弄出钱来,用来支付未经批准的旅游项目。

IBM 中国员工还利用公司的采购流程,将部分旅行社设为“授权培训服务提供商”,再提交虚假的“培训服务”采购要求,从而使 IBM 中国向这些旅行社付钱,来支付为中国政府雇员提供的未经批准的旅游。前述诉状称,上述不端行为涉及两名关键的 IBM 中国区经理。这两名经理负责筹划顾客旅行。此外,超过 100 名 IBM 中国区员工牵涉其中。

IBM 曾在 2010 年年中进行了自查。最终,IBM 中国销售及服务部门近 100 人被降级,20 多人被要求离开,并且牵涉到两名中国区副总裁,在遭降级处理后,其中一人主动退休,另外一人主动申请离职。

据一位离开 IBM 的员工称,邀请客户出国考察一旦通过审批,则很难更改分毫。“所有的申请和审批过程都有邮件存档”,因此 IBM 相关部门或业务人员安排“受贿”对象出国旅游,往往是一个甚至几个垂直管理部门共同的决定。这也是为什么牵涉面如此广的原因。

对于 SEC 的指控,IBM 未承认也未否认。最后支付了 1000 万美元的和解费用。

新兴市场的挑战

IBM 目前在中国的客户,集中在大型国企和其他重点企业,包括政府、银行、保险、电信、钢铁、航空、汽车、石油等关键领域。自 2008 年起,IBM 开始极力倡导“智慧地球”战略,在中国,IBM 将关注重点锁定在有关国计民生的行业,如能源、水、环保、医疗、食品安全、交通等。

以 2009 年开始在各地推广的“智慧地球”理念为例,最初,只有一些需求迫切的地方政府有勇气尝试。IBM 某业务部门高管表示,来自中国各地方城市希望与 IBM 进行“沟通”并获得智慧城市方案的邀请数量大增,沟通计划早已排到明年。

不过,有消息称,目前 IBM“智慧地球”项目已经成为了一个烫手山芋,很多地方政府,因怕牵连,均已暂时冻结了相关合作。对此,本报未从其他渠道得到证实。

接受本报记者采访的政府有关部门领导表示:“结合 IBM 的技术和方案来实现目标是需要勇气的。一旦下了决心,政府是不惜投入真金白银的。”当时这位官员所在的城市共投入了亿元计的资金,与之类似的城市在期间还有很多。

从 2005 年开始,IBM 将全球资源联为一体,重新设计业务模式。将原本聚集在美国西海岸的资源分散到全球各地,中国则是新兴市场的中心和 IBM 进行全球战略整合的要地。对于新的经济环境下将要面临的困难,这是一件极富挑战性的工作。这并不像想象的那样简单。IBM 的价值观曾在张恩照受贿事件中已经受到一次挑战。

在透明国际(Transparency International) 2010 年针对 176 个国家的腐败感觉指数排行榜上,韩国、中国分别位列第 39 和 78 位。

三大粮油央企整合生变 不再以中储粮为主

本报记者 降蕴彰 实习记者 郑奕 北京报道

本报从国资委方面获悉,由于对新一轮央企重组思路有所调整,以中储粮为主的我国三大粮油央企整合生变。

“李荣融在任时国资委是很支持让中储粮并购华孚集团和中储棉的,但中储粮在(去年)夏粮收购中出了一些问题,影响了并购的进程,而现在国资委的想法和以前就不一样了,” 知情人士如是说,“新一轮央企整合更强调质量而不是数量”。

至于国资委是否还将继续整合三大粮油央企,这位知情人士透露,目前国资委、国家发改委等方面还没有达成共识,“今后会不会再重提很难说,怎么重组也很难说”。

整合生变

在上述知情人士看来,其实从去年下半年开始,三大粮油央企整合的步子就基本停滞,“甚至开始走回头路了”。而在去年 5 月仍有消息称,国资委、国家发改委等方面对中储粮并购华孚、中储棉的事情很支持,“并购结果已经确定无疑”。

据了解,中储粮整合步子“基本停滞”的主要原因是,去年夏粮收购中出现了严重违规收购小麦、哄抬价格的“乱象”,正是这根“导火线”,使得国资委等方面把对以中储粮为主的“整合”变成了对中储粮的“整顿”。

由此展开的是,国家发改委、财政部、国家粮食局等多部委对中储粮的一系列联查,直至 10 月份国务院办公厅下发电文,明确要求“中储粮全面暂停除与储备吞吐轮换直接相关业务以外的其他一切购销经营活动”。

上述知情人士表示,正是去年下半年对中储粮的“重心”发生变化,国资委“没下最后的决心”去实施三大粮油央企的整合。

今年两会上,国资委主任王勇明确表示,新一轮央企重组不会以数量为目标,更看重的是整合后企业的质量;整合要以企业为主体,让企业根据自身情况来寻找战略合作的伙伴。这与之前国资委所强调的“2010 年底央企整合到 100 家”的目标有所不同。

对于国资委是否还将继续整合三大粮油央企,整合的路径有什么变化,上述知情人士表示,由于目前国资委、国家发改委、财政部、商务部等方面还没有达成共识,被整合的华孚集团和中储棉两方面积极性又不高,三大粮油央企整合“今后会不会再重提很难说,至于怎么重组也变得更复杂了”。

另外,除了国资委本身对央企整合的思路有变,目前来自其他方面对三大粮企整合的阻力也很大。更多的质疑首先是指向国家对中储粮的政策设置,一位农业方面官员告诉本报,如果以中储粮为主来整合,结果将明显会是中储粮从储备粮油扩大到棉、糖、肉,再扩展到更多的农产品加工、进出口等业务,利用政策赢利的空间将再度增大。

“中储粮原本定位于非盈利机构,靠财政部的政策性补贴生存,但按国资委的要求,每年都有利润增加指标,政策向左,利益向右,这等于说是财政部和国资委‘打架’。”该官员表示。

早有隐疾

据中国粮食协会的一位负责人表示,早在去年 3 月,相关三大粮油央企整合的报告就已经上报至国务院。按照原来的方案,整合是以中储粮为主,华孚集团和中储棉相当于被中储粮并购,具体并购准备在去年下半年实施。“说是并购,其实称为整合更准确,因为中储粮并不花一分钱”。

> 中储粮原本定位于非盈利机构,靠财政部的政策性补贴生存,但按国资委的要求,每年都有利润增加指标,政策向左,利益向右

而在整合报告上报国务院之前,国资委、国家发改委等方面的有关领导就多次与华孚集团、中储棉的高管进行沟通,最初华孚集团和中储棉都对被并购持反对态度。不过此后,中储棉方面最先对上级做了妥协,而华孚集团是经过反复沟通,直到整合报告上报之前,国资委在整合方案上给华孚做了“让步”,“华孚集团方面的高管才终于点了头”。

上述中国粮食协会负责人对此的解释是,因为整合“牵扯到利益和干部安排问题”,虽然同属国资委下属企业,但三大粮油央企“各有各的后台”。

在华孚集团和中储棉的负责人看来,本来各自都是“各自行业里的龙头老大,把它整合到中储粮也就变成二、三等了”。所以虽然两家企业的负责人都对被“整合”点了头,但之后的表现并不是很积极。

在国内农产品龙头企业里,华孚集团和中储棉公司属于政策性中央企业。中储棉负责国家储备棉的经营管理,由于去年以来国际国内棉价高涨,我国进口棉花数量猛增,中储棉的地位凸显;而华孚集团主要承担中央储备糖、储备肉的管理等政策性业务,是国内最大的猪肉储备商、贸易商,近年来每年屠宰生猪量都稳定在 60 万头以上,华孚集团同时还是国内第一大糖商,还拥有部分农产品的进出口经营权。

与中储粮稳定国内粮价的作用一致,肉、糖、棉都与百姓的生活直接关联,对国内保持物价稳定起着至关重要的作用,华孚和中储棉两方面地位的重要性不言而喻。两家企业在规模和实力方面又以华孚集团尤为明显。

上述中国粮食协会负责人告诉记者,华孚集团组建是在中储粮之前,中储粮于 2000 年有国资委组织成立,而华孚集团成立是在 1999 年,于 2003 年才划归国资委管理。该公司是在商务部原来主管的从事副食品中央储备、流通与生产加工的公司、有关业务司局和科研单位基础上组建的商贸企业集团。

如果再往前推,华孚集团下属的国内贸易工程设计研究院早在 1954 年就成立,该研究院是目前华孚集团旗下 6 家实力强劲的子公司(院、所)之一。公开信息显示,截至 2008 年末,华孚集团资产总额是 61.42 亿元,当年该集团的营业收入是 69.60 亿元、利润总额是 6031 万元。

该人士表示,与并购中储棉相比,中储粮更看重华孚集团的实力。但在他看来,目前中储粮并购华孚和中储棉的计划算是已经泡汤了,“过了这个村就没这个店了”。

福岛日记

上接 01 版

佐佐木的三个孙女分别是 12 岁、14 岁和 16 岁。老大在原町高中念高一,老二在原町中学上中二,最小的小学刚毕业,毕业典礼还没开。

在避难所里,老大佐佐木美慧子总是拿着手机,24 小时拿在手上,时不时的看一下,或者不停地发送短消息。有时,就插着耳机一直听歌。

灾难发生后,由于电话不通畅,与外界一度失去联系,因为害怕,佐佐木美慧子经常在夜里偷偷哭。

美慧子本来要来中国上海学习汉语,还租了 DVD,对照着练习。后来因为灾难也就搁置了下来。她最喜欢去的地方是迪斯尼乐园,最喜欢那高耸的“灰姑娘城”的建筑,一边说,一边还从手机中调出照片给我看。

避难所

吃过午饭,佐佐木会到处转悠,开始找人聊天。在这个避难所里几乎都是原町的居民,都是邻里街坊,几乎都认识。无聊的时候,他会拿出收音机听,或者到门口大厅看电视,然后讨论着这次灾难和核辐射。

佐佐木说,刚开始时,避难所里没有任何的救援物资,所有的东西都依靠自己解决。后来人陆续开始多起来,为统一协调解决物资问题,他们就推选第一个来到这里的羽根田为“家长”,并以家为单位,每天轮流值日负责做饭和卫生。

羽根田是第一个来到避难所里的人,因为不想离家太远,所以没有和儿子去千叶,他留在了福岛。福岛的紧急避难所,每个进入者都必须进行放射线检测。羽根田说,这是为大家着想,安全还是第一位的。

避难所的管理员八卷说,地震发生后,避难所就紧急开放了,头两天这里还有其他地方的人,后来全部都是 20 公里之内的居民了。

八卷告诉我,日本每隔 30 年都会来一次灾害,其实大家也都习惯了。避难所的早饭是早上 9 点开始,晚饭是 6 点。中间没有午饭,因为物资和食物不够。

我问羽根田,食物不够的问题,向政府反映过吗?羽根田说,没有,已经给政府添了这么多乱了,我们自己想办法就好。

每天早上 9 点,日本自卫队的人都会到避难所来确认物资情况和避难人数。10 点,会有 2–3 名医生来避难所为大家检查身体。

一些民间志愿者,也会自发的来到避难所为佐佐木他们提供免费帮助,洗衣、做饭、按摩等,每个志愿者都会自带食物和水,生怕占用佐佐木的物资。18 岁的上野说,我做志愿者只是知会了父母,不用商量。

上野认为,虽然对核辐射也很害怕,但觉得福岛市区是安全的,所以当志愿者没什么担心的。

福岛市役所生活课官员长尺善表示,目前已经有 485 名志愿者到市役所集结。其中,大部分是大学生和高中生,还会不断有志愿者赶来。长尺善则说,这些学生志愿者,并非校方组织,都是自发自愿而来。

由于汽油紧缺,自行车在福岛市区成为相当重要的交通工具。很多志愿者,都是骑车行动。

愤怒

30 岁的成田美喜子是福岛市役所综合课的职员,她每天上班 8 个小时,从早上 8 点到下午 5 点 15 分。

成田美喜子说,政府宣布撤离 20–30 公里之内的居民后,每天都有许多人来市役所询问避难所的地址和避难的方法。

成田美喜子在家中排行老二,还有一个姐姐和妹妹。核辐射事件后,身边的朋友和亲戚都撤离到新泻去了,只有她没有走。

我问她,想过离开吗?不害怕吗?成田美喜子说,她也很害怕,但不到万不得已,自己是不会离开的,因为她很喜欢福岛,但留在这儿,可以帮助更多的人。

我问佐佐木,你恨菅直人和东京电力吗?你们会接受他们道歉吗?

佐佐木说,恨,都恨,他不接受道歉,他还要去参加游行示威,反对核战略,只要没了核,更多的人就可以回家。

成田美喜子说,她也很害怕,她也要去参加游行,因为东京电力对福岛人民来说有种背叛的感觉。

知道我要离开时,佐佐木执意要送我出门,他说,你走了,就没有人和我说话了,我的愤怒会越来越多。

那一刻,我忽然明白。佐佐木的愤怒是因为相信了政府,最后却回不了家。

离开福岛市区时,马路上有一家三口骑着自行车经过。妈妈在前面,儿子在中间,骑一辆童车,后面是爸爸。一家三口,说笑着。



地方成中央预算支出单位 专家激辩地方债

本报记者 席斯 北京报道

2011年两会期间,国务院总理温家宝指出,对地方政府性债务要全面审计,实施全口径的监管,研究建立规范的地方政府举债融资机制。

这句话被各界认为,政府已经开始从机制体制上寻找地方债务产生的原因了。

今年以来,中国社会科学院财贸所所长高培勇参加涉及政府债务的研讨会就多达5次,他发现在处理地方政府债务问题上,各方都在努力寻求不同的意见和建议。而长期研究政府债务问题的财政部科研所副所长刘尚希则发现,目前很多研究都在一些暗示下产生路径依赖,应回到原点去界定一些最基本的概念和口径问题,比如,融资平台公司债务就一定等同于地方政府债务吗?地方政府有债务是否就意味着风险?

而在如何界定哪些地方债会有风险,如何准备偿债准备上,南开大学经济学院郭玉清做了各种模型的测算,这位担任着几家融资平台公司顾问的学者认为,最难的是各级地方政府没有财政风险自担理念,都有强烈的预期认为,中央财政会兜底。

那么地方债务产生和存在的根本原因是什么?解决这一债务的途径又是什么?以下是本报与三位专家就这些问题的研讨。

或有隐形债务

经济观察报: *中国的地方政府债务到底是个什么状态?*

高培勇: 当前中国的地方债务研究大量集中于规模判断以及风险分析,但就中国的情况来看,当前地方政府的债务具有不同于其他地方的复杂性,而且并非是今天才有,所以走出当前地方债务的种种麻烦,种种困扰,在于全方位的深层次的改革。

刘尚希: 截至目前中国还没有一个正式的公布的地方政府债务统一体系和指标。现在的债务规模数据,毫无疑问都来自估算。那么中国债务到底是什么?我们要返回到原点去分析,不然这个问题容易在别人的暗示下产生一种路径依赖。

地方政府大量的债务不是直接负债,是或有负债。直接负债和或有负债是不一样的,两个东西不能直接相加,根据我所了解的情况,实际上地方政府大多数都是或有负债,而不是直接负债,但是我们现在的一些研究,把或有负债统统视为政府的直接负债,两者相加得出一个债务规模,这就是一个判断上的失误。

很多地方政府的投融资平台都是或有负债,城投公司的债务也是或有负债,如果将这些或有债务直接归并为政府的债务,就好像国有企业的债务都是政府债务一样,这是很荒唐的,政府的债务和企业的债务是不一样的,企业的债务都是一种客观债务,但政府的债务就不全是客观债务,很多都是主观债务。

把或有负债加在一起,会有一个严重的后果,使或有负债的主体应承担


高培勇 中国社会科学院财贸所所长


刘尚希 财政部科研所副所长

的责任被淡化,都被视作政府负债吗,他们不会履行承担他们的责任和义务。

郭玉清: 其实可以把目前的中国各种政府债务进行一个分类,直接显性债务,如政府外债、国债和公教人员工资拖欠;直接隐性债务,包括社保资金缺口;或有显性债务指各种形式的政府担保债务;或有隐性债务包括金融机构不良资产、粮食企业亏损挂账等。

对于中央政府来说,中央财政面临的政府债务风险主要来源于国债、政府外债等,这是比较显性化的债务负担,其借贷和偿还都有明确的契约规定和制度保障。中央财政所面临的最不稳定的风险因素是当地方财政出现危机时,上级财政必须承担救助责任,因此很多人把地方财政风险看作中央财政的一种"或有隐性债务",成为中央财政所背负的最不稳定、也最难以预期的风险负担。

经济观察报: *为什么中国会有地方政府债务,而且越来越膨胀?*

高培勇: 不妨作个比较,大家总是把欧洲债务作为一个参照,欧洲债务危机一个很重要的原因是他在金融危机中采取的反危机操作,如果没有这一次全球性的国际金融危机爆发,那么欧洲的债务危机绝对不会是现在这个样子。随着经济回升,欧洲的债务也会自然缓解。

但是中国的地方债务问题我们只能部分地归结于这次反危机的扩张性操作,在这次反危机的过程当中,地方政府借债,表面看是为了实施反危机操作,实质上是地方政府搭反危机扩张性操作这辆便车,大规模举债。因为地方政府之所以来借债,其更为深层次的缘由是地方政府的投资冲动。

观察投资规模膨胀轨迹的时候发现,这三十年来,地方政府上项目的资金来源也发生了几次改变。

1994年分税制改革之前,地方政府对于项目投资的竞争主要表现为大量的非规范的税收优惠来招商引资;1994年之后,税制上这个渠道被管住了,就开始乱收费,这也造成了中国特有的"费大于税"的局面,那个时候地方政府的项目主要是收费筹措资金;本世纪初,一系列费改税的改革使这条路走不通,土地开始进入政府视野,于是通过卖地为项目筹资;2008年之后,进入这次国际金融危机以来,投资的冲动和反危机的扩张性操作绑在一起,通过融资平台公司大量举债。

以往不管滥施税收优惠,乱收费、狂收土地出让金等实际上都表现为政府对整个社会的一种负债,而今天的地方债,是实实在在的债,没有隐含的形式,这个债使财政与政府的关系更直接了,表面上是地方政府债务规模的膨胀,其实问题根源存在于地方政府投资的冲动上,因而这次地方政府的矛盾不会随着危机的终结而自然缓解。

刘尚希: 地方政府借债实际上也是一种化解风险的方法。2008年应对国际金融危机,我们实施了积极的财政政策,而且地方的积极程度比中央还要大。4万亿的刺激方案,中央1.18万亿,剩下的都是地方找钱。当时,中央定了很多项目,要求地方配套,中央的钱还没下去,检查组就已经到了。很多项目开工晚了,中央都会点名批评,在这个情况下,毫无疑问,地方政府不仅仅要应对经济危机,还要应对就业、税收等方面的冲击,还要应对上级政府对它的考核。所以就要借债化解风险,但是债务本身又会引致风险。

债务就是对风险的一种权衡。你用这个东西,它肯定会经历风险,但是你不用这个东西,它的风险会更大。所以地方政府债务的管理要归结成一种风险的管理。这两者之间要做一个判断,要有一个度。你化解的至少要大于这个所引致的风险,如果化解的风险是小的,引致的风险更大就出问题了,那样才真正导致债务危机。

郭玉清: 政府举债行为本身并不一定带来财政风险。在对举债项目进行了可行性论证、政府债务能够及时清偿的前提下,通过举借一些外债和内债,地方可以迅速解决财源不足的弊端,拉动本地经济平稳增长。在东部某些经济发达地区,政府举债规模远超过落后地区,但其经济发展速度能支撑高债务总量,确保债务及时得以清偿,财政风险程度反而低于后者。

而在财政风险程度比较高的落后地区,地方政府往往大搞形象工程和政绩工程,却不考虑投资项目能否取得稳定而持续的利润流。项目失败后,由于投资冲动造成的巨额亏损拖欠,又只能通过列收列支、买卖税款、拨款空转、寅吃卯粮等手段维持财政收支虚假平衡,使潜在的偿债压力与日俱增。

1998年那次刺激政策中,中央政府事实上成为地方政府因"资不抵债"而面临破产困境时的"兜底"部门,在2008年这次危机应对中,上一次的经验,让地方政府不顾偿债能力而盲目扩张举债规模提供了逆向激励。中国实际上已经形成了一个以中央政府为核心、地方政府为主体的完整的隐性担保体系,致使地方通过多种形式的违约、欠款、挂账和担保行为,产生了巨大的非显性化债务。

从黑箱到白箱

经济观察报: *现在地方债的深层根源在哪里?如何解决?*

高培勇: 从上个世纪90年代以来,我们一直强调中央政府的宏观调控权利,这样的结果是,地方财政过分依赖中央财政的转移支付,中央每年有30000多亿的资金通过转移支付拨给地方,用于各种支出。这有好处,便于中央政府实施宏观调控,便于实现基本公共服务的均等化,但是它也存在一种引诱,地方财政自己的收支平衡往往越来越难以自主操作。

地方也没有税收立法权,不管是征房产税还是其他方面的税种,这个都是要全国统筹的事情,不能建立地方自己的主体收入来源。此外,没有规范化意义的举债权,钱不够花,也不能去举债。

所以,现在的地方财政并非完全意义上的政府财政,它没有自卫,没有自卫的结果就是它就像一个永远长不大的孩子,一有机会它就淘气,你哪一天稍微放松就要生事,比如说你举债。所以必须进行深层次的体制改革。

刘尚希: 地方政府对债务问题高度敏感,我们到地方去调研,地方政府把自己的债务状况视为当地政府的最高机密,绝对不会告诉你,可想而知解决债务工作的难度。

我并不认为地方政府已经陷入到债务危机。但是这并不否认我们应该加强地方政府的债务管理,尤其是或有债务的管理更多地体现在融资平台的管理,对城投公司的管理,那这个平台与政府是个什么关系,我们界定它是什么关系,我们以为它是什么关系,这都是不一样的。

整体来看很多国家是大的中央政府小的地方政府,我们是大的地方政府,小的中央政府,我们的县乡两级财政供养人口占全国财政供养人口的70%,甚至超过这个数,这样情况下,对地方政府行为的理解很难照搬外国的那一套。

所以地方政府的债务管理问题要补充相应的法规,比如对地方政府的市政收益债,是可以放行的,通过城投公司这一投资融资平台去发债,这类债务都是地方政府的或有债务,不能把它直接划归地方政府的直接债务。

所以现在对地方政府债务的管理更多的是或有债务,我觉得对或有债务的认识如果没有一个更新和深化,对或有债务的统计监管,会计标本等没有标准和界定的东西出来,那么地方政府债务的管理就很难落到实处,就像大家说的要深化改革。

有的说我们的债务是个黑洞,我认为不是黑洞,它顶多是个黑箱,把黑箱变成灰箱,灰箱变成白箱,那样问题的认识就更清晰了,相关部门也在慢慢地做这项工作,我估计要不了多久就会变成一个白箱。

郭玉清: 中国财政风险从根源上说是由于财权与事权不对称以及风险自担理念缺失导致的利益与风险不对称、风险责任不明晰。中央并未明确地方出现偿债危机时的救助责任,也未提供给地方履行职能的足够财权,中国不应再回避地方政府债务问题,应尽快明确财政风险的救助领域和救助程度,将上级对下级政府的债务救助规则显性化,形成一种所谓"有限承诺"的制度导向。

当政府逾期债务累积到一定规模时,最直接的化解方式是财政安排一笔偿债基金,及时用于违约债务偿还,将风险遏制在萌芽状态。这需要考虑财政每年应安排多少偿债准备金,才能既有效遏制风险的不断扩张,又不至于因资金安排过量而影响财政资金使用效益。

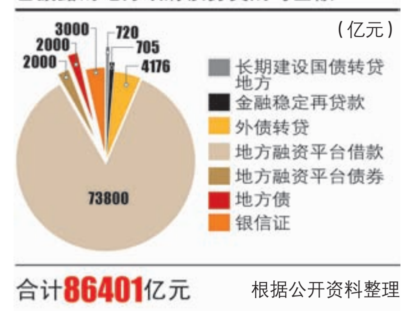
财政部门安排偿债准备金是一个不断滚存的动态调整过程。如果下年度新增的到期债务规模不是很大,可在预算内少安排一些资金;但如果下年度到期债务规模突增,就要提前多安排一些准备金。

从更宽泛的角度去考虑,应提高财政透明度。公开透明的债务信息资料是防止债务风险和化解债务的基础。现在很多基层政府通常藏匿真实信息、谋求虚假平衡,政府预算中缺少隐性债务资料,这种做法既背离了政府预算要公开、完整的属性,也为地方政府违规举债创造了条件。

只有各级政府摸清每项直接债务、或有债务和隐性债务的总量规模、偿还需求、还款情况、违约成本等底数,财政部门才能确认出风险程度,及时采取防范预案。

以总预备费的形式建立一笔稳定可靠、逐年滚存的财政风险准备金,专门用于政府逾期债务清偿,来源主要是年度预算拨款、财政结余调剂以及债务投资项目效益一定比例的划转等。

已披露的地方政府债务类别与金额



各国政府债务占GDP的比例



注:中国中央政府2009年末实际国债余额为60238亿元,占GDP的17.7%;2000-2001年期间商业银行剥离但仍体现在资产管理公司账面上的不良贷款总额为1.6 万亿元,接近2009年GDP的4.8%;地方政府债务约占2009年GDP的30%。三者合计,大约53%。

资料来源:CEIC

盐改停摆

上接01版

在上周的内部会议上,包括广西、云南、江西多家企业代表都在会上强调了食盐专营的必要性。董志华表态说:"如果2011年放开,后果不堪设想。实践是检验真理的唯一标准,这次抢购再一次证明了食盐专营政策是英明的、正确的,是完全必要的。"

董志华总结说:"食盐专营过去需要,现在需要,今后仍然需要。"他强调,通过这次事情,各方面对盐业的认识更加深刻。之前对盐行业的一些误解也能够扭转。盐业的特殊性和重要性得到了全社会的认知、认同,坚持食盐巩固专营更加有利。

盐业公司既是食盐和工业盐的经营者,同时又是盐业管理的政府管理部门,还掌握着生产企业赖以生存的食盐计划制定权

在盐业行业内部,由于实行专营,中盐集团以及各地盐业公司掌控着工业用盐以外的所有盐业销售市场,每年通过计划和订单方式给生产企业确定产量。

不仅如此,目前,全国绝大部分的盐业公司和盐务局都是"两块牌子、一套人马",盐业公司既是食盐和工业盐的经营者,同时又是盐业管理的政府管理部门,还掌握着生产企业赖以生存的食盐计划制定权。

中盐协会正是这个利益体的代表。资料显示,中盐协会成立以来,前四届理事会与中盐公司均是"一套人马、两块牌子",现任中盐协理事长董志华在1995年至2004年九年间同时担任中盐公司总经理和中盐协会理事长。

对于生产企业而言,每年能否获得食盐生产计划指标,是性命攸关的事情,在获得指标过程中,拉关系、找熟人造成的腐败问题,已经是盐业内部的半公开秘密。2007年浙江盐业系统出现了建国以来最大腐败案,涉及10个县市,其中杭州市盐务局领导班子全军覆没;2008年,广东盐业总公司也出现腐败窝案。

有媒体报道称,生产企业的食盐以450元/吨卖给中盐集团以及各地盐业公司,到达消费者手中时变成2000元/吨至2800元/吨。

湖北盐业公司相关人士称,之前盐业体制改革的推动,生产企业也是幕后推手。2009年,曾经有20多家企业联名上书要求推动盐业改革,允许生产企业进入市场。他透露,中盐协会维护专营体制,主要还是为了销售企业的利益,并没有更多考虑到生产企业。希望维护专营的基本就是各地负责运销的盐业公司。希望推动改革的则包括拥有上游资源的部分盐业公司和食盐生产企业。

主导者

本报了解到,食盐体制改革从2001年就已经开始推行。到2008年,从最初的经贸委盐管办到发改委流通司提出的食盐流通体制改革方案,不同部委提出过5次盐业体制改革方案,但因种种原因都没有形成最后的草案。

盐业体制改革最终加速启动,源于2009年3月,全国人大《政府工作报告》提出了要加快盐业体制改革。之后,国家发改委体改司、工业和信息化部消费品司成立了盐业体制改革领导小组。领导小组在数月的调研后,2009年11月,提出了在2011年就全面放开食盐专营的方案草案。

这一草案虽然经过发改委、工信部和卫生部的会签,但在中盐协会、中盐集团紧急斡旋下,方案改成了2011年部分放开。即2011年,给100家食盐生产企业发放食盐定点生产许可证和批发许可证,有效期一年。

董志华回忆说,当时情况下,说不同意市场化是肯定不行的。"我们提出市场化分两步走。第一步应该是100个定点厂,加上多品种盐的十几个厂、定点企业,和盐业公司一起销售食盐,有联合,有竞争。"

不过,这并不是盐业垄断者想要的最终结果。之后中盐协会不断上书发改委、工信部以及相关高层,使得原定改革一再推迟。

在中盐协会上书的建议中,为食盐市场化改革提供了又一份时间表:即2011年至2012年,继续实行食盐专营政策。之后的三年时间是过渡期。在取消国家规定的食盐计划和国家定价前提下,实施实行特许经营。即由现在取得食盐定点生产许可证的各省盐业公司经销食盐,定点生产企业既可以采用自己的小包装品牌直接进入市场,也可以与盐业公司联合打破行政区域界限,进行有序竞争。在这之后,取消政企运行,实现完全市场化。

一家制盐企业的相关负责人表示,中盐协会在与上层的沟通还是很能把握他们的心态。此前,中盐协会以及各级盐业公司提出坚持专营的理由都是防止碘缺乏病。"但后来卫生部已经表态不支持专营,再以防止碘缺乏病为理由的话,那就太苍白无力了"。


食盐体制改革从2001年就已经开始推行 IC/供图

本报了解到,中盐协会后来上书的主要理由是食品安全和社会安定。"这次抢盐风波也恰好与这一主题符合,抓住了决策层的心态。"上述负责人称。

垄断下一步

对于抢盐风波维护专营体制的作用,董志华并没有地方代表那么乐观。他告诫地方盐业公司的负责人,千万不要盲目乐观,认为通过这件事情,专营保住了。

董志华说,"一年、两年甚至三年、四年都问题不大。千万打消这种思想,改革的力度继续加强,改革的速度继续加快。就是继续专营,我们也得改变,也得进行内部改革,也得改变我们过去的老习惯、老传统、老作风,以一个崭新的面貌在专营体制下进行新的模式的运作。"

他亦承认,当时提出两步走实际上就是拖延,为了缓冲一下。在董志华看来,盐业体制改革核心问题是社会不能介入,还在我们盐商内部,在这个圈子中,我们自己来办。

盐业协会内部人士称,从去年开始,协会就注意团结生产企业和销售企业的关系。重庆盐业的相关人士称,现阶段虽然坚持专营,但下一阶段销售企业的确要加强改革,加强与生产企业的合作,不能像之前那样,要由向生产企业要效益,改成向自己内部改革要效益,向社会要效益,跟生产厂一起共创效益。

上述人士称,多年来,食盐销售企业只要就是单靠一个食盐,就是吃盐款,多年来导致了与生产企业产生矛盾。"盐业之所以面临改革。主要是内部折腾,这么小的一个行业,自己内部不折腾,谁顾得上啊"。

中国社科院国际法研究中心助理研究员毛晓飞称,盐业公司没有特别的产品,特别的经营方式,只负责流通。而流通领域有很多很多的物流公司,竞争非常充分。盐业公司为什么能在流通环节上获得这样的利润,实际上只是有"专营"这样一个特殊的权力。

会议上,地方盐业公司的代表们观点基本都比较一致,此次抢盐风波迅速平息,主要得益于专营机制的优势,确保了价格统一和合理储备,在面对突发事件的时候,只有专营企业才能承担这些责任,这些都是平息抢购的重要制度保障。

但反对声音同样存在。长期关注盐业改革的中国社科院法学研究所副研究员贺海仁就表示不认同。他说,抢盐风潮平息很快的原因在于民众知道了真相,对碘盐和防核辐射的关系有了一个正确的认识。

他强调,如果不专营这次很多情况反而不会那么严重。比如说,由于销售主体的多元化,公众能够有更多的选择,而销售商也是多元的,他会根据自己的情况来判断,因为他们是有竞争的,现在的盐业是没有竞争的。

在贺海仁看来,中国的盐厂是放开的,它不缺盐,有大量的盐生产,但是他不能自由地去卖,是由盐业公司来专营的。这个体制问题和这次抢盐风潮有一些背后的深层次的因果关系。要看到,导致抢盐风波的一个因素,主要是销售途径太单一。

国资专家祝波善则表示,现在盐业,自上而下已经形成一种官僚体制,这个是要打破的。现在的这种模式不伦不类,既是政府又是企业,这个问题是很明显的。

三部委围剿房价 地方政府或不战而胜

本报记者 宋尧 北京报道

在限定地方政府出台房价控制目标之后，中央部委又就房价问题出台新的措施，这一次，板子直接打到了开发商身上。

根据新规定，从5月1日起，开发商必须在取得预售许可证之后规定时间内公布全部房源的售价，实行一房一价，而任何提价行为，都必须得重新向当地主管部门申报备案。

这意味着，住建部、国土部和发改委遏制房价过快上涨的“合围”已近完成。对于地方政府来说，房价调控从此有了目标也有了“武器”。

> 在具体的执行中，到目前为止一半以上的城市则取了各项参照体系中最宽松的一项，“当地经济发展目标”

然而，问题出在房价控制目标设定上——10%至15%，少数已出台城市设定的房价上涨区间，甚至比这些城市历年来房价涨幅都要高。

今年要实现这一房价涨幅，在开发商看来近乎奢望。本报记者了解到，在限购令及中央政府的强硬态度面前，开发商普遍对2011年的楼市走势缺乏信心。

如此，地方政府或将不战而胜。

房价备案新规

3月22日出台的这份《商品房销售明码标价规定》(以下简称《规定》)最引人关注的条文是，商品房销售价格明码标价对外后，可以自行降价，打折销售，但涨价必须重新申报备案，执行期被定在5月1日。

“许降不许涨”，事涉敏感的房价问题，《规定》一出台便成为各界关注的焦点。相关条款能否有效执行却同样遭人质疑。

“住建部早几年便提出过类似的要求，要求开发商在申请预售许可的时候先报预期销售价格。”住建部政策研究中心副主任王珏林称。

住建部曾主导推广的那项政策被称为房屋销售价格备案制度。早在2007年时，西安市便有执行，而安徽、江苏的诸多城市也在之后有过类似的政策，“一般对房地产项目价格的调整，都设定了上限。”王珏林称。

新近执行类似政策的则是天津。2011年2月份，天津市也下发通知，要求开发商在领取预售许可时必须填报每一套房屋的销售单价上限，并在销售现场公示，正式销售时亦不得高于公示价。

然而，北京大岳咨询公司总监李伟向本报记者表示，多个城市早已有房价销售备案制度的执行，但最后的结果却是由于执行的弹性空间比较大，引发了诸多争议。

争议之一，就是住建部是否有资格去干涉本应由市场调节的商品房价格。其次，地方主管部门批准哪家的销售方案，或者不批哪个项目的销售方案，往往扯出一堆口水。最终结果，往往是放宽标准，以免陷入纠缠。

但这样一来，政策的初衷就得不到保证。江苏省一位住建系统的官员就曾对媒体称，开发商故意将备案价格报高，然后以较低价销售，由此造成了备案价格高涨，而实际销售价格较低的情况，导致政策失去约束力。

“这一政策原来在住建部主导下在各地推广，但落实的范围有限。”王珏林也承认，发改委作为价格管理部门，出台这项规定显然更名正言顺。

但市场人士的观点显然与此有异，他们认为在商品房市场销售管理规则的问题上，是住建部文件有效，还是发改委说了算，以及两者矛盾时以谁为准，都存在纰漏。

宽松的指标

发改委此次出台的政策也并非毫无用处。李伟认为，“房价控制目标”出台后，地方政府随时能收紧该政策的执行力度，发改委的《规定》正是为此提供便利。

但如果房价控制目标制定得过于宽松，则情况就大不相同了。

截至3月23日，全国已公布房价控制目标的城市依旧只有6个——银川、太原、贵阳、昆明、佛山、岳阳。仅有三个城市确定了具体的增幅数字，而多数城市则回避直接的表述，采取动态的控制指标。不过，这些指标换算的最终结果，也多落在了10%-15%的涨幅区间之内。

“多数城市在设置房价控制目标时均回避了居民住房支付能力。”上海易居房地产研究院综合研究部部长杨红旭认为应该引入“房价收入比”，他表示，近几年中西部地区房价涨幅较小，所以10%的控制线还算合理，但部分东部大城市今年的房价涨幅控制线，应比中西部低一些，比如5%-10%之间。

根据新“国八条”对于房价控制目标制定标准的规定，“地方政府根据当地经济发展目标、人均可支配收入增长速度和居民住房支付能力，合理确定本地区年度新建住房价格控制目标，并于一季度向社会公布。”而在具体的执行中，到目前为止一半以上的城市则取了各项参照体系中最宽松的一项，“当地经济发展目标”。

即便如此，没有多少房地产业内人士对10%-15%的房价增长幅度表示乐观。“全年的房价大约上涨5%。”在近期厦门进行的一场演讲中，北京师范大学金融研究中心主任钟伟给出了这样一个预期。在限购令的严压下，他预计今年的楼市整体销售面积将会有小幅回落，“大约会从去年的10亿平米降到8亿平米。”

“我近期走访的大多数开发商群体，对全面限购和银根紧缩的影响显得十分悲观，这种悲观情绪甚至与2008年有些相似。”庄凌顾问咨询公司总经理张映光称，在过去两年比较顺利的环境下，在突然面临如此激烈的调控之时，许多开发商开始担心再度面临资金链的困境。

而任志强认为，更可怕的也许是地方政府出台的调控房价的指标，会变成所有开发商上调价格的预期，本来不应涨价的房子，也按调控目标的增幅涨了。“本来涨不了那么多的，也都涨了，反而推高了市场价格”。

工信部总工程师苏金生被查 疑有巨额房产来历不明

本报记者 张向东 北京报道

3月24日，工信部相关人士称，经中央纪委有关同志证实，工信部总工程师苏金生因涉嫌严重违纪，目前正接受组织调查。

此次苏金生被查，被猜测与张春江案有直接关系。2009年，张春江被调查，半年后，四川移动总经理李华也因经济问题被调查，自此因张春江案迁出的四川移动窝案被曝于世。

苏金生1955年8月出生，毕业于西安交通大学，由西安起步，历任西安市电信局副局长。苏金生1997年自邮电部开始进入电信管理核心部门，也因此开始与原中移动副总经理张春江的轨迹出现交合。

电信窝案

1997年2月，苏金生开始担任中国邮电电信总局副局长兼移动通信局局长，他的前任正是两年前便担任这一职务的张春江。

1998年，国务院机构改革，成立信产部，张春江于当年3月被任命为第一任电信管理局局长。彼时，信产部决定成立中国移动通信集团公司，苏金生被选任为筹备组组长、临时党组书记，因此他也一度被传言，将是中移动首任总经理。

原信产部熟悉苏金生的人士称，苏为人干练、豪爽、快人快语，但也因此遭到排挤。苏金生此后没能如愿当上中移动总经理，也可能与此有关。据说，当时有领导很不喜欢他。而苏金生自己也感叹时运不济，他曾对人表示，如果不是两次大部制改革，自己或许早就是副部级的干部了。

1999年12月张春江升任信产部副部长、党组成员，主要负责电信监管事务，所管部门正是电信管理局。次年，苏金生被任命为电信管理局局长，与张春江形成名副其实的上下级关系。

有关人士称，苏金生和张春江具有多年搭档的经历，至少在信产部的时候两人关系一直不错。张春江升任信产部副部长之后，在出席各种会议和视察时，大部分都会带上苏金生。

2003年5月至2008年6月，张春江先后担任中网通和中移动一把手，直至2009年年底被中纪委调查。而苏金生则因大部制改革，从信产部来到工信部，期间一直担任电信管理局局长，掌管着电信与下游信息服务监管、市场准入管理、拟订并监督执行电信网间互联互通与结算办法等电信领域的关键工作。

苏金生和张春江最后一次一同公开出席的场合，是2009年5月18日。当天，中国电信、中国移动和中国联通与四川结成战略合作伙伴。时任中移动党组书记的张春江和工信部总工程师苏金生，都出席了合作签约仪式。根据协议，中移动等电信运营商将四川作为网络基础设施建设和业务发展的重点支持区域。

中移动情结

有关人士说，苏金生即便是有问题，也可能是早年的事情，和在工信部这两三年的工作应该没有太大关系。苏金生今年已经56岁，过几年差不多就该退休了，此时出事，实属晚节不保。

原信产部人士说，也许是由于此前和张春江多年搭档的原因，在加上TD技术在中移动的应用，在三大运营商中，苏金生历来对中移动颇有感情。

2011年春节过后的第二周，苏金生还带人赴中移动调研TD-SCDMA发展情况，这是他新年开始赴对三大电信运营商调研的首选。

据称，电信3G体系建立后，苏金生一直强调，鼓励民营资本进入探索可运营的盈利模式，构建完善的产业链。苏金生希望中移动等电信运营商，能够尽快推出批量的、优质优价的双模终端投放市场，千方百计推动TD的市场营销，开发特色业务。

而在张春江案发后，被查处的四川移动总经理李华，正是通过对特色业务的拓展成绩，成为中移动系统内排名第四的省级运营商，李华在四川移动推出了上网、随E行、群英网、游戏、彩铃、亲情码等诸多新业务，不过也因此滋生出大量的腐败行为。

苏金生被证实接受调查之后，外界关于涉事具体原因一直猜测颇多。一种说法认为，苏金生可能与因张春江带出的电信窝案有关，目前，中纪委对电信窝案已经基本结束阶段性调查，但案件并未侦查结束，对于电信运营领域的调查与审计仍在继续。此外还有消息称，苏金生被调查的直接原因是被纪检部门发现存在巨额房产来历不明。

工信部人士对本报表示，具体苏金生有多少房产尚不知情，但由于其从邮电系统开始，就一直分管电信管理工作，因此问题可能出现在其工作职务范围内。





当地时间 2011 年 3 月 9 日,利比亚石油重镇拉斯拉努夫,一名反政府武装分子抬头望着远处石油管道爆炸冒出的黑烟 IC/ 供图

全球大宗商品市场震荡加剧

本报记者 田芸 北京报道

世界不平静,资金却更加兴奋。

日本地震影响仍在持续发酵,利比亚战局结局难料。在这个时点,美国商品期货委员会公布的一项数据引起了市场的注意:投机客对美国西德克萨斯轻质原油(WTI)期货和期权合约的净多头持仓超过了 3.91 亿桶,创下历史纪录。

伴随着地质、地缘两大因素,市场开始变得非常敏感。原油和其他商品正在经历着越来越频繁的波动,而这使得包括对冲基金在内的短线资金兴奋不已,加快了在大宗商品市场的频繁进出。

"商品市场变得更加"事件驱动。'商品市场正在''脱基本面化'。" 银河期货研究院副主任、首席宏观分析师付鹏将此刻的商品市场比作物理学里的分子运动加快。

原油投机客:史上最兴奋

业内人士还清晰地记得,当 2008 年 7 月 WTI 原油以超过 145 美元/桶的价格触顶时,投机性净多头头寸还不到 1 亿桶。

日本地震发生后的两周内,国际原油市场可谓"热闹非凡",地缘政治危机的步步升级正在与地震带来的效应角力,使得油价上蹿下跳,波动剧烈。

在地缘和地质灾难达到高潮的时候,原油投机客赌性大作,兴奋程度也达到了历史高潮。

"对日本地震导致需求下降的担忧一度抵消了对中东北非地区供应短缺的担忧,3 月 15 日资本市场普遍遭撤资,原油价格大幅下跌。" 高盛国际大宗商品分析师杰夫·可瑞说。国际原油价格在日本地震后的第一个交易日大幅跳水,美国 NYMEX 原油指数 3 月 11 日开盘为 104.36 美元,3 月 15 日此指数一度跌幅超过 4%,盘中一度跌至 98.71 美元。

然而地震后的深跌并没有像人们预计的那样持续数月。3 月 19 日晚间,法国、美国、英国分别宣布对利比亚目标采取军事行动。法方宣布出动战斗机摧毁利比亚政府军车辆,英国和美国分别宣布向利比亚防空系统目标发射"战斧"巡航导弹。利比亚是欧佩克第八大石油生产国,危机爆发前日均产油 160 万桶,约占全球日产量约 2%。

虽然利比亚并不是最主要的产油国,但是利比亚背后还有一大片的中东产油国面临着地缘政治的风险。3 月 23 日,巴勒斯坦人发射火箭袭击以色列;叙利亚也爆出消息,反政府示威已经导致至少 6 名示威民众死亡;在另一个爆发反政府示威的国家也门,议会已经同意实施国家紧急状态。

在中东和北非的混乱之中,3 月 21 日美国 NYMEX 原油指数跳空高开,并连续四个交易日大涨。北京时间 3 月 24 日 2:30,NYMEX 4 月原油期货结算价报每桶 105.75 美元,创下了自 2008 年 9 月 26 日来近月美国原油期货最高收盘价格。

据高盛统计,自政局动荡态势从突尼斯和埃及蔓延到利比亚以来,投机性净多头头寸上升了 1 亿桶左右。

兴奋的投机客增加了原油上涨的动能。"我们估计,每 100 万桶投机性净多头头寸往往会使油价提高 8-10 美分/桶。" 杰夫·可瑞说,"因此这意味着市场对事态可能蔓延至中东北非地区其他产油国的担忧使得原油价格蕴含 10 美元/桶的风险溢价。"

投机客们的豪赌背后,是市场对国际油价在"后灾难时代"开启牛市的判断。"现在看来,中东的乱局应该不是短时间内能解决的,石油价格长期保持高位的可能性比较大。"苏格兰皇家银行中国区首席经济学家崔历认为。

"对日本地震影响经济的担忧曾使油价迅速大幅下跌,但我们预计燃油发电带来的需求增幅将远高于经济活动减少导致的石油需求降幅。" 杰夫·可瑞指出。

南非标准银行大宗商品策略师 Walter de Wet 认为,中东的局势会重新成为最强劲的因素,支撑油价上涨、波动加大。

"从种种因素中,我们看到原油牛市的到来。" 德意志银行分析师 Michael Lewis 这样说道。

商品投资:"分子运动"加快

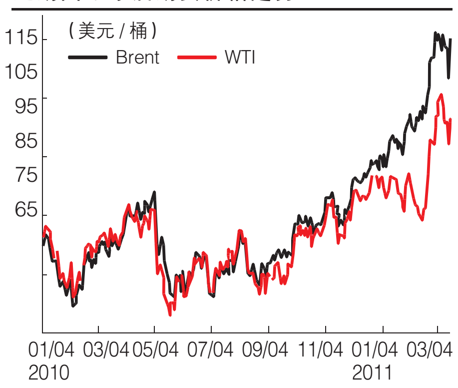
实际上,原油并不是投机客们"盯上"的唯一个品种。对冲基金等短线操作的资金,正在更为大量、频繁地进出大宗商品市场。

就在原油投机客净多头头寸达到历史最高点的同时,Bloomberg 的一项数据显示,投机资本正在迅速地从多头"转向",美国市场 18 个品种的期货和期权的投机多头净头寸一周内下降了 14 个点,接近一年以来最大降幅。

然而多头减仓并不意味着对冲基金准备离开商品市场,事实上,纽约经纪商 R.J. O´Brien & Associates 副主席 Jeff Bauml 观察,对冲基金很有可能在几周以后重新大肆买入多头合约。

"对冲基金'上蹿下跳'并不奇怪。"银河期货研究院副主任、首席宏观分析师付鹏认为,地缘政治危机、地质灾害的接连上演,让商品市场变得更加"事件驱动"。"商品市场正在 '脱基本面化'。"

近期国际原油期货价格走势



资料来源:Wind、民族证券

"经过大半年的强劲上涨,大宗商品已经开始泡沫化,目前虽并没有到达'去泡沫化'的这个阶段,但是市场开始变得非常敏感。" 付鹏说目前商品市场风格的转变就像物理中分子运动加快,"投资频率加快,受外部事件性的影响更多,加上中东混乱局面的常态化,投资者都开始高度风控,尽量快进快出。"

事件驱动的风格转换使得大宗商品投资者放弃了长线战略,更多地从短线视角来操作。

"国内市场对这种风格的转换也体现得很充分。"中粮期货上海营业部总经理刘军指出,近几周国内期货市场也能感觉到资金频繁转换方向和品种,"做多做空的动能都不能持久。资金对商品转换节奏加快,从一个板块转到另一个板块的速度非常快。"

商品价格走势上,波动频率增加非常明显。石油一周之内先跌后涨再跌再涨,成为了一个最好的例子。

波动率是对冲基金这样的短线资金最为热爱的。事实上,近期大宗商品市场的风格转换已经让那些专注于商品市场的对冲基金成为了高回报率的明星。根据道琼斯瑞信对冲基金索引的统计,管理期货对冲基金的月收益率达到了 2.90%,而同一时段多空股票的对冲基金收益率却只有 1.72%。

事实上,大宗商品已经成为了今年最热的投资领域。巴克莱资本在地震和地缘危机爆发后完成的一项机构投资者调查显示,83%的机构决定在未来 3 年里保持或增加向商品市场的投资额度,而 90%以上的机构认为,今年商品市场的总体回报率会超过 6%。

欧洲统一金融市场今年最关键

——专访欧盟内部市场与服务事务司总司长乔纳森·福尔(Jonathan Faull)

本报记者 张斐斐 北京报道



Jonathan Faull 本报资料室

3 月 21 日至 22 日,负责欧洲金融体系改革的欧盟内部市场与服务事务委员巴尼耶先生和司长福尔先生访华。在京的短暂两天行程之内,他们走访了财政部、央行以及证监会、银监会、保监会三大金融监管部门。

去年的欧洲债务危机再次凸显了欧洲银行业存在的问题。2010 年 6 月,欧盟内部司开始提出方案进行金融改革,建立了欧盟范围的欧洲系统风险理事会(ESRB),其下分欧洲银行业管理局(EBA)、欧洲保险和职业养老金管理局(EIOPA)和欧洲证券与市场管理局(ESMA)对银行业、保险业与证券业进行监管。从 2011 年 1 月起,该体系正式运行。

不仅如此,欧盟内部市场与服务事务当局还正在建立一套危机管理框架,试图将金融风险扼杀在萌芽状态。在 3 月 22 日的记者招待会上,欧盟官员拿起一张彩色说明图,告诉记者哪些是已经实施的改革措施,哪些是正在议会讨论的,哪些是计划提出的。人们也许从来不怀疑欧洲人构建一个框架与体系的设想与能力,但这一体系能否经得住考验还需要事实的考验。

2011 年 6 月,欧盟将公布 2011 年的欧洲银行压力测试结果,一年之后,欧洲银行体系是否度过了危机也将成为焦点。本报的采访也从这一话题开始。

经济观察报: *很多市场人士认为,去年欧洲的银行测试不够严格,如何确保今年的压力测试结果令人信服?*

乔纳森·福尔: 是的,有些人是反映了这种情况。但这次测试结果将会是客观、严肃和可信赖的,其方法论非常清晰,由欧盟的银行监管者进行测试,我们公布结果。事实上,世界上也没有太多的国家会公布这些测试的结果。在过去的一年当中,很多国家在金融机构重新融资方面做出了巨大的努力。所以,我们会很严肃地看待这次测试的结果,如果有必要,将会增加资本金。

经济观察报: *你认为今年欧洲的银行业总体情况比起去年是否有改观?特别是西班牙和德国的地方银行方面?*

乔纳森·福尔: 我们将在最后的压力测试结果当中找到答案。但是,考虑到很多政府与银行在去年的努力,我对于欧洲银行业情况的改善抱有很大的希望。

关于西行牙的银行业,我最近在马德里了解的情况的是,西班牙政府在去一年当中在地方银行的重组方面进行了巨大的努力,我们希望这些努力能够被市场所理解。

经济观察报: *在去年的欧债危机当中,评级机构扮演了一个非常有争议的角色,也传出欧洲要建立其自己的评级机构的说法。欧盟会建立这样的机构吗?在欧盟此次金融改革当中,如何讨论了对于评级机构的监管?*

乔纳森·福尔: 评级机构应该得到监管,我们已经这么做了,并且会继续这么做。在几个月前,我们已经开始与评级机构建立联系,来处理利益冲突,评级质量与方法论的问题。从年 7 月开始,在巴黎新成立的欧洲证券和市场管理局(ESMA)将会在监管监督评级机构方面发挥重要作用。他们将会对评级机构发行执照并进行监管。

至于是否应该成立欧洲自己的评级机构。有一些人是提倡这么做,我们将会等待看事情如何进展。但现在有三个世界级的评级机构,他们有自己的职责。我们将监督接下来他们做得怎么样?我们将确保适用于他们的法律被及时执行,同时在欧盟层面以及国家层面加大监管力度。

现在欧盟层面也有人提议一项新的立法,主要是减少整个金融体系对于评级机构的依赖,这也是 G20 在金融改革方面的一个共识,即减少决策对于评级机构的依赖。有分析能力的机构,例如一些资深的投资者应该进行自己的分析与评价。目前欧盟与美国正在审查自身的立法进程,将依赖于评级机构的判断尽快移除。

经济观察报: *你为欧洲金融监管改革的最重要议题是什么?中国金融改革的重点应是什么?两个体系在改革时是否存在可以合作与协调之处?*

乔纳森·福尔: 今年将是欧盟统一金融市场建立的关键一年。欧盟层面最优先的问题是欧盟层面上的监管体系。欧盟有很多的银行、保险公司是跨国公司,但是监管却是各国各自为政的,所以主要任务就是将监管变成欧盟统一的监管,这是最重要的一步,因此我们在银行业、保险业与证券业的监管层面上建立了一个金融体系风险理事会(ESRB)。

对于中国来说,中方银行业要满足巴塞尔 III 协议当中对于银行资本金的要求,而且中方透露,中方还想比全球平均水平还要提前几年来达到巴塞尔 III 资本金要求。欧盟 6 月份将在欧盟立法机构介绍为达到巴塞尔 III 要求所要采取的措施。

另外,中欧双方还在防范系统风险方面达成了合作协议,包括对银行解体风险的防范,在 6 月底时,在欧盟会提出这方面的一些措施。欧盟的想法是预防总是要比最后的补救要更加有效,而且在预防体制当中,防范银行解体的基金将会由银行本身来出,而不是由纳税人来出。

中国的金融改革也应是加快金融开放的进程。我们希望看到的是双方为对方提供一个更加公开与平衡的金融市场。中国的银行在欧洲受到了平等的对待,我们的银行在中国经营时遇到了一些麻烦,比如说欧洲的保险公司不能经营交强险的业务。

至于我提出的那些要求——在中国的金融体系当中获得债券的做市商地位,发行债券;银行方面,银行持股限额能够超过 20%,能够参与到中国的资产管理;更多地参与到中国的人寿保险市场上来,交保险市场上。现在中方并没有给我们一个时间表。但是我们有足够的耐心与信心。我想他们理解我们的关切——欧盟的金融机构很愿意参与到中国的金融发展过程当中来。而且我们特别强调欧盟的企业应该在中国得到与本土企业同样的对待。

中方将在今年 11 月向 WTO 第三次提交 GPA(政府采购)的出价清单。我们将会密切关注此事。欧洲有一个没有开放的政府采购系统,也许有些人认为对中国企业开放得有些"太天真"了。但我认为事情正在向好的方向发展,与美方一道,欧方期望中方在这方面能有互惠的政策。

经济观察报: *G20 首脑峰会将于 11 月在法国召开。你在金融监管方面对于 G20 有何期待?*

乔纳森·福尔: 我们有很高的期望。金融监管方面,我们正在讨论对于系统重要性的金融机构的监管与处置,如果定义与处理影子银行,我们必须处理非常困难的所谓"全球非合作的司法"(Non-cooperative jurisdiction)来确保没有监管空隙。我们还要讨论如何应对农产品与石油等大宗商品的价格波动问题。不管这种波动仅仅是由于供需关系或者是受到了大量增加的基于大宗商品的金融衍生品的影响,如果后者被证明是存在的,如何在国际间对此类衍生品进行协调监管也将成为重要议题。有一些想法,比如说美方提出的头寸限制等等,都将会进行讨论。



中国 Nation

编辑:黄小伟 E-mail:huangxiaowei@eeo.com.cn 美编:周一暄 2011.3.28

能源“新贵”内蒙古的忧与策



在“用”字上做文章,引导高载能产业进入已成为内蒙古能源战略谋变的共识　　宋馥李 / 摄

本报见习记者 宋馥李 呼和浩特、鄂尔多斯报道

3 月 11 日,在北京参加全国人大会议的内蒙古自治区党委书记胡春华,与法国石油巨头道达尔公司、中国电力投资集团公司共同签署了《煤制烯烃项目战略合作框架协议》。这是近年来内蒙古以煤炭为基础,打造大型煤化工项目的又一个大事件,道达尔与中电投将着手对鄂尔多斯煤制烯烃工业化项目进行可行性研究。

以煤制烯烃、煤制甲醇、煤制二甲醚、煤制天然气、煤制油等为方向的重化工项目,作为内蒙古能源产业的延伸,已被提升到战略高度。作为新兴的能源基地,内蒙古先是提出了煤电一体化,进而是煤电运一体化,再到煤电用一体化,表述上的变化,代表着内蒙古欲将高载能产业牵引而来的战略转向。

富煤之忧,窝电之困

十一届全国人大四次会议通过的“十二五”规划,在优化能源开发布局和能源产业发展方向上提出,未来五年,全国将统筹规划能源开发布局和建设重点,建设山西、鄂尔多斯盆地、内蒙古东部地区、西南地区和新疆五大国家综合能源基地,重点在东部沿海和中部部分地区发展核电。提高能源就地加工转化水平,减少一次能源大规模长距离输送压力。

五大能源基地,内蒙古独占两元,凸显其在全国能源版图中的重要地位。

我国现有的重化工业布局,导致能源供需格局呈“逆向分布”,东部地区和东北地区成为能源净输入区域,西部地区成为主要能源输出区域,能源生产和消费空间显著分离,不可避免地出现“北煤南运、西气东输、西电东送”的能源流向格局,导致煤荒、电荒周期性频发,也带来了运输成本的高企。同时,现有布局也对东部沿海地区的资源环境构成巨大压力,华东地区、京津冀及广东省已基本没有剩余大气环境容量。





资料来源:内蒙古统计局官方网站

早在发现大量煤炭资源后,内蒙古便提出了“煤从空中走”,希望电力能提振内蒙古经济,但窝电之困随之而来。内蒙古发改委主任梁铁城说,近几年来,随着电力装机的与日俱增,内蒙古发供电矛盾日益凸显。与蒙西电网相接的华北电网、与蒙东电网相接的东北电网,送电负荷已经基本饱和,而华东、华中地区对电力需求日益增大。去年以来,湖北、山东、江苏、浙江等省已经分别与内蒙古签订了送电协议,需求容量超过 2000 万千瓦。

内蒙古电力公司总经理张福生在年初的一次工作会议上说,作为我国唯一一个省级电网公司,蒙西电网统调装机容量 3842 万千瓦,其中风电 630 万千瓦。而目前,最大用电负荷 1600 万千瓦,即使考虑机组备用容量,区内富余装机近 1000 万千瓦。现有的两个外送电通道输送能力 430 万千瓦,远远不能满足网内风电消纳和富余电力送出需求。

一方面是 1000 余万千瓦的电力无法送出,另一方面是南方一些省市约 2000 万千瓦的电力缺口,横亘在两点之间的特高压外送电网建设成为众望所归。

“这样可以避免走山西的老路!”在采访期间,数位内蒙古能源领域的人士都谈到这句话。其中难以言明的,还有立足于内蒙古地方利益的另一本账,并裹挟着中央与地方有关煤炭的利益博弈。在这方面,作为近邻山西省已经提供了镜鉴,抑或是教训。

“央企运走了大部分煤炭,但给地方带来多大效益呢?”内蒙古发展研究中心高级经济师张永军反问记者。像鄂尔多斯市、锡林郭勒盟和呼伦贝尔市几个重要的产煤区,煤炭产量大部分出自央企或其他外省企业的分、子公司,内蒙古地方政府独资、控股、参股的煤炭企业较少。如今内蒙古煤炭产量虽然已经跃居全国第一,但煤炭行业税收水平却远低于山西。

从 1979 年开始,国家为了鼓励山西提高煤炭产量,增加晋煤外调量,特许山西省政府针对地方国有煤矿和乡镇煤矿出省煤炭提取 20 元/吨的能源建设基金。2007 年,该基金被煤炭可持续发展基金所代替,并将央企也纳入其中,这实际上是对资源输出地的补偿机制。

这样的政策,自然令内蒙古心生不平。其实,内蒙古欲增加地方性收费酝酿已久,早在 2009 年 3 月份全国两会期间,内蒙古代表团便提出了开征煤炭可持续发展基金的建议。但该建议被国家有关部门婉拒,理由是目前该基金仅在山西试行而非全国推广。“没有国家政策的支撑,地方政府与央企的协商阻力很大,根本无法推行。”张永军说。

“运与用”,两本账

内蒙古电力外送通道建设滞后,已成为制约蒙西电网发展的核心问题。在此次人代会上,内蒙古代表团的 1 号建议便是:加快内蒙古特高压电力外送通道建设。而最终,事遂人愿,特高压输电明确写入“十二五”规划。“如果把全国的特高压网建立起来,内蒙古将受益最大。”内蒙古自治区人大副主任郝益东在接受媒体采访时说,内蒙古距离华北、华中、华东等负荷中心约 600-1500 公里,是特高压输电的合理经济距离。

解决送电瓶颈,并非最优选择。内蒙古电力公司总经理张福生说,不能单纯或过分依赖特高压通道电力大容量外送,蒙西电网火电以及风电,要更多依靠自我消化。在“用”字上做文章,引导高载能产业进入,将电能消耗掉。这无疑是一种最经济的方法,也最符合内蒙古的经济利益。

一位政策研究人士说,内蒙古能源领域已经形成这样的共识:发展高载能产业,增加电力负荷为上策;通过特高压线路,跨区域送电为中策;直接将原煤通过铁路和公路运出,则为下策。

内蒙古已形成这样的共识:发展高载能产业,增加电力负荷为上策;通过特高压线路,跨区域送电为中策;直接将原煤通过铁路和公路运出,则为下策

近日,内蒙古发改委能源局局长王秉军撰文,详细阐述了“煤一电一用”一体化的产业发展模式:将煤炭生产、发电和用能产业构建为一个经济主体,形成上下游产业链和产业集群,实现能源与资源优势的有效组合,达到循环发展和综合利用。

王秉军认为,这种发展模式是资源配置最佳、节能环保、经济效益最优的一种发展模式,也是改造提升高载能产业、转变发展方式的有效途径。王秉军举例说,能源在电解铝等高载能行业的生产成本中占有较大比重,能源价格变动对产品成本十分敏感。煤炭价格市场化后,煤价随市场变化波动,推动电价刚性统一上涨,高载能行业受上游能源、原材料和产品市场价格变化两头挤压,抵御市场风险能力减弱。在金融危机中,单一的高载能企业亏损较大,难以为继;而“煤一电一铝”等一体化企业仍然赢利,持续发展,体现了一体化产业链的竞争优势。

内蒙古发展研究中心高级经济师张永军说,内蒙古土地面积占全国的 12.5%,经济总量占全国的 2%,而二氧化碳排放量仅占 5%,相对于国土面积来说,排污量比较小。在内蒙古优先布局重化工业项目,可以发挥环境容量优势。

事实上,根据内蒙古“十二五”规划,内蒙古也做好了这样的经济布局:在重点发展的沿黄经济带和口岸经济园区,内蒙古已经规划了 22 个煤炭及资源深加工、有色金属冶炼、黑色金属冶炼等重化工类的优势特色综合利用深加工产业园区。

2010 年,内蒙古煤炭产量 7.9 亿吨,外运 4.7 亿吨,外运总量占全国外运量的 1/3,没有达到自治区曾经规划的一半就地加工、一半外运的目标。去年,全区外送电量折算为煤炭约 3000 万吨,仅占煤炭外运的 6.4%。

“这两年,光靠挖煤和送电,内蒙古连续 8 年保持了 GDP 高速增长,进入了万亿俱乐部。但下一步,仅靠这种量的积累,很难支撑这样的增速。”张永军说的希望是:国家把内蒙古能源基地上升为国家战略,在发展能源产业的同时,给予一定相关产业的准入和扶持政策。

下转 13 版



首都经济圈取代京津冀都市圈

北京反哺

本报记者 谢良兵 北京、固安报道

3 月 22 日，北京市规划委主任黄艳公开表示，首都经济圈的框架方案有望在年底出台。本报从河北省发改委处获悉的消息则是，面向河北及京津地区公开选拔的两名正处级官员已经上岗，河北“环首都发展协调办”挂牌工作。

此前，全国人大审议通过的国家“十二五”规划中显示:将推进京津冀一体化发展，打造首都经济圈。尽管“首都经济圈”的概念是首次提出，但这意味着，如何解决京津冀一体化问题终于上升为国家战略。

资本的嗅觉永远是灵敏的。青岛锦绣前程节能玻璃有限公司刚刚将一个节能环保玻璃项目，落户在距离国家“十二五”规划中提及的北京新机场十余公里的固安工业园区内。这个投资额达 15 亿元的产学研基地，将使青岛锦绣前程成为北方最大的玻璃深加工企业。

“企业是区域发展政策的受益者。”该公司董事长鲁绪卿说。

强调反哺功能

首都经济圈正式进入国家战略，被认为是北京开始反哺天津、河北等周边地区的开始。另据了解，曾酝酿 7 年之久的《京津冀都市圈区域规划》有望被首都经济圈规划所取代。

有关京津冀合作的议题从上世纪 80 年代就开始出现，几经起落。本世纪初，两院院士吴良镛领衔 100 多名学者完成了“大北京规划”，这一规划成为京津冀都市圈区域规划的前身。

2004 年 11 月，国家发改委正式启动京津冀都市圈区域规划编制，去年年中，此规划上报国务院，业内人士均预测当年年底就能通过审批，但至今这一等待了 7 年之久的规划尚未获批。

而今出现的首都经济圈被认为是重新回归“大北京”的概念。

回归大北京意味着再次强调北京对周边地区的辐射功能。全国人大代表、北京市发改委主任张工向媒体表示，北京市将以三个转变、八个辐射努力“打造首都经济圈”。而此前，对于河北省提出的环首都经济圈设想，北京方面未曾正式回应过。

中国社科院城市发展与环境研究所副所长魏后凯在接受本报记者采访时说，一直以来，北京的经济辐射能力并不强，北京周边的很多县市都很贫穷，这导致在河北省有一条环京津贫困带。即便是北京市，一些隶属于北京的远郊区县依然很贫困。

魏后凯分析这种原因时说，北京之前的多中心定位，让其集中了大量的资源，京津地区也集中了大量的国有企业。与珠三角和长三角不同，京津地区的民间力量很薄弱，而且由于政治方面的风险，京津之间矛盾也多。“北京对河北一直是高高在上。”

> 京津冀都市圈规划强调了三地的平等地位，首都经济圈则强调北京对周边地区的反哺功能

但土地资源约束、人口资源环境承载力日益制约着首都北京的发展。去年年底，河北省曾提出建设“环首都经济圈”，这被认为可以为大城市病爆发的北京解困。

有分析人士称，京津冀都市圈规划迟迟未能出台的原因，在于京津冀三地虽有合作意愿，但各自需求仍有不同。以河北省为例，在原来的京津冀都市圈规划中，河北被定位为北京和天津的“米袋子”和“菜篮子”。

河北省对于这一定位颇有微词。河北省显然只做“菜篮子”和“米袋子”。“但河北无法拥有更大的话语权。”一位专家说。

知情人士透露，京津冀都市圈规划强调了三地的平等地位，而首都经济圈，直接强调的是北京对于周边地区的反哺功能。这或许在一定程度上能够规避此前规划中三地对于话语权的争夺。作为补偿的是，河北沿海地区建设也上升为国家战略。

资本潮涌动

与政府层面的利益争夺不同，资本是最实际的——哪里具有成本优势、哪里产业基础好，就往哪里走。

根据河北方面的规划，10 年之内，“环首都经济圈”区域将创造近万亿元的 GDP 值。业内人士估计，基础设施建设、电子信息和重工业等方面暗潮涌动的产业资本将达上千亿元。

而此前不断出现的京津冀都市圈规划信息传了 7 年，却导致部分投资者举棋不定。因此，对于更多的投资者而言，首都经济圈纳入国家战略让他们吃了一颗定心丸。来自北京周边多家开发区的信息显示，电话咨询和前来投资的企业突然增多。

近日，一家按照世界一流标准设计建设，名为福朋喜来登酒店的五星级酒店在固安破土动工。这将是目前环北京卫星城中少有的五星级大酒店。而支撑此酒店落户固安的背景除了临近的首都第二机场的建设，就是首都经济圈带来的政策利好。

据京城一家券商的研究人士透露，这几年，随着京津冀都市圈规划消息的不断传出，包括基金、私募、券商在内的各类投资机构也加大了对这一地区经济尤其是辖区内上市公司的调研，以便为客户提供更好的政策咨询。

冀雅电子董事长贾英杰称，冀雅电子有限公司是摩托罗拉、西门子等公司的全球供应商和合作伙伴。这两年正面临着新的挑战:上海生产基地用工成本过高，生产受到严重制约，外迁成为必然。近日，冀雅电子“南资北移”，在固安建设新的生产基地。

固安工业园区相关负责人向本报记者介绍，与北京、上海等地相比，固安工业园区的用工成本只有京、沪两地的 1/2，土地成本比京、沪郊县低 1/3 还多，核算综合投资成本，选择固安工业园区要比在京、沪郊县投资成本节约 1/3 以上。

当然，成本低廉并非固安吸引资本的唯一优势。作为廊坊市建设“京津冀电子信息走廊”的重要支撑和高端产业集聚地，这里已经形成了一条较为完整的电子信息产业链条。

鲁绪卿则有另一种考量，他称，固安背靠北京，产学研优势明显。他们将利用北京的这些科研优势，与国家住建部合作建设新型节能玻璃研发中心及实验室，同时与中央美术学院合作建设艺术玻璃研发生产基地。

类似固安工业园区这样的产业资本聚集地，在北京周边不下 20 个。据了解，北京东边的大厂县潮白河工业区也已成为新能源环保产业基地、现代装备制造产业基地、数字传媒及现代服务业产业基地，是北京产业转移和南资北上的重要选择。

北京市发改委主任张工在接受媒体采访时表示，北京正研究以中关村和周边省份作为投资主体，共同开发建设试点性的区域合作产业功能区，在能源、生活必需品优势互补下，与周边省份合作。

北京市规划委主任黄艳则表示，今后京、津、冀将在城镇体系规划、交通规划、产业规划等方面共建一张蓝图，共同调整。

这些举措将进一步加速资本在首都经济圈内的自由流动。

卫星城机会

北京巨大的人口压力带来的资源瓶颈，使得北京必须放弃一些城市功能，市场力量的兴起也正在重写区域经济版图。中国区域经济学会副会长陈栋生说，未来的首都经济圈必然是一个以北京为核心的都市圈，在北京周边，是一圈大大小小的卫星城。



首都经济圈示意图

这也给了临近北京的河北省各县市区机会。黄艳透露，北京市的人口调控目标在 1800 万人。目前北京的常住人口已经接近这个目标。此前，为了承接北京的人口和产业，河北方面已经规划了京东、京南和京北三座环北京卫星城。

北京几年前曾出台过卫星城规划，但由于没有改变摊大饼式的功能集中发展路线，卫星城成了“睡城”。黄艳对此表示，北京“十五”期间的一个教训，就是新城没有配置好。

陈栋生也称，只有破除目前北京以消费福利为核心的“摊大饼”式城市布局，才能真正做到组团式卫星城多点开花。黄艳坦言，“就北京论北京”很难有所作为，而且成本很高。

因此，未来 3 年，在首都经济圈的框架下，北京将尽量加快区域内交通等基础设施建设，构建 1 小时、半小时交通圈，建设好北京新机场等重大项目，实现人流物流等互通互联。同时，将研究完善相关利益分配格局和空间规划布局，增加产业内在联系。

但新的卫星城建设必须摒弃此前“睡城”产业缺失的规划思路。

据介绍，固安、大厂等地以当地的开发区、产业园区为龙头，以一些高端产业项目在园区的落地为契机，建设了高层次的城市核心区，五星级酒店，风景宜人的创意水街，现代的道路管网、场站等，既实现了本地经济发展，又避免了交通、住房、就业压力过大。

陈栋生评价这种发展模式是北京周边下一轮县域经济的新趋势，其特点就是以产业发展为龙头，以产业园区为平台和载体，以园区吸引产业入驻，以兴产催动扩城，产城融合，共生共荣。他们不走片面依靠聚集人口的思路，而是走产业和城市发展融合，以开发区带动城市发展，强调生态观念的新城。

魏后凯对记者表示，京津冀一体化的步伐明显比前两年加大了许多，资本的自由流动也在加大。但打造首都经济圈，“行政体制的制约依然需要国家层面来解决。”黄艳透露，今年初北京已和河北建立起了非常好的联动和联系机制，包括城镇体系、交通设施、产业的规划都将在一个平面上工作。

对此，陈栋生也认为，京津冀一体化的关键，是区域之间的协议分工，通过城市之间的协议来避免和弥补因过度竞争带来的相互伤害。“做老大的关键还是在服务，能否提供周边城市无法完成的平台。”

北京治堵纠葛:“断头路”的利益博弈

本报记者 谢良兵 北京报道

近日，北京市朝阳区的交通疏堵政策出台。其中提到，广渠路二期将在 2012 年内实现道路的贯通。听到这个消息，家住双桥农场的刘叔却不如几年前那般兴奋。“从 2003 年我住这里开始，这条路就在说‘明年’要修通，已经过了好多个‘明年’了。”

广渠路二期(又称广渠东路)就是人们通常所说的两广路延长线，其起止点为东四环通州区果园环岛，长度 12 公里，是联系北京中心城区和东部地区、通州新城的主要交通走廊。这条道路也是北京市治堵措施中 2012 年通车的 5 条快速路之一。

在剖析北京交通拥堵的原因时，主城区与新城之间缺乏主干道，中心城区内微循环系统未打通，“断、堵头路”多经常被提及。因此，北京市规划委的负责人称，道路微循环系统的改造是“十二五”期间北京交通工作的重中之重。

这一轮的治堵行动中，区一级政府要承担的工作被明确。以朝阳区为例，“十二五”期间将建设京密高速公路、广渠路二期、新国展联络线等一批主干道路，并完善 CBD、奥林匹克公园中心区地下环廊工程，完成五环内 111 处“断、堵头路”的改造。

但“断、堵头路”背后存在的利益博弈，让这些治堵措施的最终顺利实施打上了问号。

马拉松工程

从 2002 年开始，两广路延长线的设想就开始出现。8 年多时间过去了，传说中的两广路延长线依然还“躺”在规划图上“睡大觉”，成了沿线民众眼中的“马拉松工程”。

刘叔称，他所居住的双桥农场旁边是双桥东路，其实距离已通车的两广路延长线通州段仅一公里的路程，但因为是“断头路”，他想去通州办事，必须绕道杨闸，再走京通辅路，过八里桥、北苑到通州，距离多出 5 公里左右。

家住通州区世纪星城的蒋涛，楼下就是两广路延长线通州段，早在 2007 年已建成，并命名为通朝大街。在通到通州区和朝阳区交界的郭家场时，路断了。“宽阔的大马路很漂亮，我们想通往朝阳却还得绕道京通快速路或者京沈高速公路。”


“断头路”的存在让治堵措施顺利实施打上了问号　新华社 / 供图

随着京通快速、朝阳北路的饱和，“现在就连京沈高速也快挤满了车辆。”蒋涛说，他们上班想进城，已变得插翅难飞。小区里也有业主已经等不及，卖了房子搬到市里住。在业主 QQ 群或者小区论坛上，各类开车进城的攻略成为热门话题。

刘叔是位黑车司机，为了满足小区业主快速进城的需求，他经常琢磨进城路线。从走通惠河河边，到穿过三间房的村庄……路线有多种组合，而且还得随着路况的变化而变化。“但绝对不能走京通快速和京沈高速，高峰期必堵无疑。”刘叔说。

抱怨的人们将希望转向了两广路延长线的通车。

2002 年，北京市人大代表宋艳等人就曾提出“关于修建广渠路至通州运河大街道路的建议”，当时朝阳区政府给予了批复，表示区政府十分重视广渠路的修建，责成区管委进行道路的前期调查，并上报市政府，将此路纳入规划。

2003 年，广安门至广渠门路段拓宽改造完毕，两广路延长线的修建再次提上日程。这一年，通州区的房地产开始起步，并以便宜的价格吸引了众多中心城区前来买房的人们。两广路延长线进入地产商的售楼宣传册。

这一年，“两广路延长线预留地”的大牌子，也竖立在了大洋药业公司旁边的双桥东路上。此后，各类消息和传言甚嚣尘上。关于两广路延长线的规划变来变去，一会儿是主干道，一会儿是全封闭的快速路。但几年的鼓噪很快消声匿迹，重归平静。

到了 2009 年，作为未来两广路延长线基础路的双桥中路两边，开始出现村民加盖房屋的现象。“两广路要真的动工了”的消息再次传开，沿线村民希望借加盖房屋获取更多的拆迁款，但希望又一次成为泡影。

2010 年初，20 台挖掘机在东五环旁开始启动，两广路延长线正式开工。好景不长，因资金问题，工程停滞。

利益的博弈

一条朝阳区东南部地区和通州区民众都期盼的道路，缘何成了“马拉松工程”和“断头路”?

“问题卡在了朝阳的那一段路上。”北京市人大代表、北京物资学院教授邹晓美说，最近几年的北京两会，他们都会组团提交有关两广路延长线的议案。

但这条路终究是“雷打不动”。邹晓美将原因归于行政区划的症结。在她看来，这条路最终想要修通，必须经由北京市的协调，因为朝阳区和通州区的利益诉求并不一致。

通州区在这几年的发展中，房地产成为先导，成为北京著名的居住新城。但居住在通州的人们大多在北京市中心城区工作，这导致通州也成了著名的“睡城”。目前连接通州和北京中心城区的道路仅为京通快速路、朝阳路、朝阳北路。

这几条道路主要集中在通州区北部，通州北部为通州的旧城区，大量的房地产项目集中在了通州区的果园环岛、梨园等南部地区。现在这一地区的人们开车出行，除了往北挤京通快速和朝阳北路之外，京沈高速公路也成为必然选择。

朝阳区区长程连元曾对媒体透露，两广路延长线之所以成为“马拉松工程”，主要原因在于拆迁资金难筹。他称，根据规定，这条道路由区一级组织拆迁，市一级投资建设。

“拆迁大约需要将近 24 亿元。”程连元表示，朝阳区每年财政收入中用于基础设施建设(包括道路、医院、学校等)的预算却只有 10 亿。朝阳区曾计划通过融资平台贷款来获得资金。但因金融危机，国务院停止了此类融资平台的运作，直接导致筹资计划流产。

根据本报记者了解，两广路延长线需要拆迁的地区主要集中在现在的双桥中路沿线。这一沿线基本为部属企事业单位、部队所属的仓库以及北京国资委所属企业双桥农场的地盘，其中双桥农场所属的太洋药业公司处于两广路延长线的规划上，需拆迁异地重建。

有分析人士认为，朝阳区对两广路延长线不给力的主要原因在于，沿线目前仅双桥农场附近居住人群集中，其余大多数地段还是农田。这一地区在朝阳区的规划发展中并非重点，属于区域发展的“夹心层”。

朝阳区政府的一位人士告诉记者，“十二五”期间朝阳区重点发展东北部地区以及 CBD 东扩地区(朝阳路、京通快速路沿线)，东南地区重点发展京沈高速公路南边的北京焦化厂所在的地区。而居于京通和京沈之间的两广路延长线沿线地区，并非发展重点。

这意味着，两广路延长线的最大受益者是通州区，但这条路绝大部分都处于朝阳区地段，长达 8 公里左右的朝阳区路段拆迁费用均需朝阳区自行解决，“动力显然不足。”朝阳区政府的这位人士说，他也希望这些问题最终能通过市里协调来解决。

断头路难题

早在 2009 年，朝阳区政府就对全区道路进行了摸底调查，形成《朝阳区 2010–2012 年道路建设需求统计表》、《朝阳区瓶颈路、断头路、堵头路汇总表》、《朝阳区农村地区道路建设历史遗留问题汇总表》、《朝阳区 2010–2012 年道路路灯建设统计表》四本台账。

在当年年底，朝阳区在此调研基础上就“道路建设”召开区委专题会。会议称，2010 年的道路建设重点是打通断头路、堵头路，并最终确定从当年起将道路建设重心向东南城乡结合部地区倾斜，其中就有连接通州与朝阳的广渠路二期。

一位当时的与会者向记者透露，拆迁费用是个最大的难题。会议初步测算打通这些道路的费用高达近 10 亿元，这些路的拆迁费用与建设费用比例平均达到了 4:1。“投资大，效果分散。修还是不修?”这的确是一个纠结的问题。

朝阳区管庄乡的一位人士告诉记者，两广路延长线途经管庄乡南部，这一区域一直以来因为交通不便，成为管庄的落后地区。在朝阳区的规划中，沿线是仓储物流基地，他们曾谈过好多次投资项目，但最终都因两广路延长线未修而未能谈成。

这位人士说，几年前他们就曾与朝阳区的基础投资公司保嘉恒基础设施投资公司谈及修路之事，保嘉恒公司说他们也很热衷于修通两广路延长线，但表示朝阳区财力有限。“每次去问，都说希望很大，资金宽裕的话就会修了，但年年都失望。”他说。

在两广路延长线修通无望的情况下，沿线各乡镇开始自己想办法，修建道路，以吸引物流仓储企业的入驻。与两广路延长线平行，靠近京沈高速公路的地方，黑庄户乡两年前修通了一段尚未命名的主干道标准的道路，沿线已入驻了宅急送等多家物流企业。

太洋药业因两广路延长线涉及拆迁问题，公司需重新选址，重建办公楼及厂房。2010 年 7 月，公司为此成立了招投标小组及监督检查小组。拆迁重建议题才正式开始，此时，距离两广路延长线的提出，已经 7 年多时间。

北京市规划委的负责人说，在北京市各个区，类似的断头路很多，原因也大多因为行政区划或者归属问题而发生扯皮。因此，“十二五”期间，北京要加快建设 400 公里微循环道路，打通一批断头路，这也是治理拥堵措施中的重要内容。

XD(北京)建筑设计咨询公司创始人徐东昕分析说，北京由于集中了中央各部委以及高校和企业事业单位，形成了特殊的“大院结构”，这也是导致微循环系统不完善的重要原因，也因为这些“大院”的利益，许多“断头路”出现，难以构成汽车的单行系统。

北京市规划委的负责人透露，以往城六区整个交通工作都由市一级政府承担，而现在每个区都要有交通主管部门，加挂牌子，对区域的交通负责任。为调动区一级积极性，市里还将给予补助。

“但如果市里不协调，跨区道路的修建难度就很大。”北京物资学院教授邹晓美说。

出多进少：地方土地财政风险拐点

本报记者 张延龙 陈周锡 西安、温州报道

不久前，温州苍南县龙港镇 3 个商业及住宅地块，因报名单位不足 3 家而再度流拍，这距离上次拍卖仅仅只有 40 多天。

这只是近期温州土地集体流拍的一个缩影。从去年 11 月底，本轮地产调控趋严，温州开始出现土地流拍，这之后，温州市政府多次修改地块起拍价以使其重新入市，虽应者寥寥，地方政府“变现”的急切心态已不言而喻。

怀同样心态的当然并非温州市一家。本报获悉，一位西安市官员在对当地区县进行工作总结时特地提醒，首先要注意经济金融风险，“从今年开始，贷款将进入集中还贷期，贷款靠什么还？怎么还？这些我们都要尽早考虑、提前统筹，确保资金链不断。”

这边厢是开发商们观望气氛浓厚，那边厢却是地方政府正面临前所未有的投资压力——自 2009 年“保增长”的气氛鼓动下，无数大干快上式项目在各地涌现，然囿于各种体制因素，地方政府的投资速度、规模一发不可收，一方面，“信贷财政化”已致地方政府下属投融资平台公司积累巨量债务，而同时，大量项目行至中局，后续投资压力庞大。

在一些领域，风险已经显现。本报获悉，陕西省交通厅已向陕西省政府报呈紧急报告，以求协调解决当地正在施工的高速公路资金问题，避免项目中断——项目业主陕西省高速公路建设集团公司在过去两年间负债激增，已从 2009 年年初的 320 亿增至 2010 年 9 月份的 750 亿元，资产负债比超过 87%。

“这些平台公司目前仍拥有很强的信用等级，因为万一出事可以由政府财政‘兜底’。”一位多次参与地方国资公司企业债发行的投行人士说。但谬处恰在于此——地方财政愈来愈依赖土地出让，支出加大已成定局，而地产调控致地方政府收入锐减已可期，风险能就此被挡在地方财政一级吗？当投资大潮退去，有几许人将在沙滩上搁浅？

“不是个问题”的问题

作为民营经济重镇，温州在过去并非是依赖投资拉动的城市。

自 2003 年以来，全国投资率从 40.9%提高至 69.9%，浙江投资率维持在 43%以上，而温州的投资率从 37%下降至 2010 年的 31.8%，其间温州经济年均增速仅 12.1%，排到浙江 11 个地级市末位。在地方官员看来，中央政策针对的是去年全国近 70%的投资率，而温州的投资率只有 31.8%，比全国、浙江平均投资率分别低了 20 和 10 个百分点。

言外之意，温州有充分的理由去搞大投资——在“十二五”期间计划总投资超过万亿，号称“千项万亿”。

对于资金压力，温州市委书记陈德荣认为“这不是个问题”。

“不是个问题”的底气源自地方政府对土地的掌控权。陈德荣说：“作为政府来说，同样需要运用现代经营城市的理念，用明天的钱办今天的事，用别人的钱办自己的事。”他的算法是，仅仅市十大国资公司手中存量土地有 6000 亩，以每亩 1000 万来算总计 600 亿，以三分之一作为银行资本金，放大一倍有 1200 亿，这样就 1800 亿。这还是市一级，县一级还有乡镇中心镇。

然而现实可能并非如此理想。从去年年底到今年一季度，温州开始出现土地集体流拍，其间温州市政府多次修改土地入市条件，以求在中央政策和市场需求中找到平衡——归根结底以求尽快、尽多变现，但市场响应并不乐观。

3 月 9 日，温州苍南县龙港镇 3 个商业及住宅地块，因报名单位不足 3 家而再度流拍，这距离上次拍卖仅仅只有 40 多天。这 3 个地块起拍价 10 亿元，建筑面积约 16 万平方米。根据资料，这 3 个地块位于龙港镇中心区，是未来龙港城市中心区的门户地区，距龙港镇老商业中心约 2.2 公里，与龙港未来的体育中心和商业中心不足 1 公里，地块北侧为城市湿地公园，东侧为未来龙港镇的行政及商业中心区。

龙港地块流标是温州今年一季度土地集体流标的一个缩影。

尽管应者寥寥，温州市政府仍希望通过修改土地规划以增加地块对开发商的吸引力——部分地块的规划调整、宣传造势已如火如荼进行中。比如南湖地块规划，平均容积率约 1.40，较原规划提高 0.33；增加住宅 57.42 万平方米，减少公共设施 4.98 万平方米。

此外，仙岩、南湖地块“90/70”硬性标准开始变化，其中南湖 4 个地块要求“套型建筑面积 90 平方米以下住房面积占总居住面积比重须达到 50%以上”。

平台债务

温州的压力并非孤案——如果说温州的压力源自“明天”，那么大量过去依赖于投资拉动的中西部城市则开始面临过去和未来压力的交集：一边是积累的巨量债务，一边又是未来的庞大投资计划。

而地方债难产，其压力风险最终落至承载具体项目的大量平台公司。

温州市发改委表示，下一步建设资金保障是投资计划顺利实施的关键，将进一步发挥国有公司融资筹资的功能。

“十一五”期间，陕西省是中国 GDP 增速最快的省份之一，位列“金砖四省”，而统计显示，陕西省和西安市的固定资产投资都超过了 GDP，是典型的投资拉动型地区。

上述官员说，一些区县在“十一五”期间发展迅速，变化翻天覆地，如今每年固定资产投资额度都已以数百亿计，许多都是通过下属平台公司进行的，也因此积累了大量平台债务，而债务靠什么偿还？一些地区也因此提出了年土地出让、收地收益过百亿的目标。

当地成立最早的平台公司是西安高新区下属的西安高科集团，下辖天地源、高新地产、高科房产等地产公司。而其创立之初，模式是“政策扶持、贷款起步、负债经营、滚动发展”，如今已成当地最大的开发区平台之一。此后，大量当地开发区都因循了此模式。

“建设是政治任务，拨款又很少，只能靠我们自己想办法，”一位当地开发区高层说，“办法靠什么呢？只有土地指标。土地指标就是最大的资产。”

在一些领域，风险已经显现。一位陕西省交通厅官员透露说，目前陕西数条在建高速公路正面临资金链困境，已将情况向陕西省政府紧急汇报进行求助，以避免项目停工。

负责项目建设的业主单位是陕西省高速公路建设集团公司。该公司是陕西省交通厅下属单位，公司根据交通厅授权，承担陕西省高速公路项目建设和运营管理等职能，负责所承建收费还贷高速公路项目的资金筹措、招投标、项目管理、工程质量、工期、投资控制、建成路段通行费的收取及还贷以及高速公路养护和维护高速公路国有资产运营安全等。

> 支出加大已成定局，而地产调控致地方政府收入锐减已可期，风险能就此被挡在地方财政一级吗？当投资大潮退去，有几许人将在沙滩上搁浅？

从 2009 年开始，该公司集中开工了 8 个高速公路项目，计划总投资超过 800 亿元。长期借款为其高速公路项目建设资金，在这期间，公司的负债从 2009 年初的 320.81 亿元，增长到年底的 537.17 亿元，增长 67.44%。

到 2010 年 9 月末，其总负债为 750.13 亿元，比 2009 年末增长 39.64%。这期间，公司的资产负债比则从 2009 年年初的 75.93%增长到 87.21%。

其融资方式主要通过收费权质押，规模约为 400 亿元。此外，一些债务为无担保债务，其于 2007 年发行的一笔企业债则由建设银行提供全额无条件不可撤销的连带责任保证担保。

而在“十二五”期间，陕西省计划用于建设综合交通体系工程的资金还将达 1061 亿元。

压力共性

抛开区域差异，地方政府们所面临的压力共性，实质上源自于 2009 年的财政刺激计划——在保增长的口径刺激下，大量地方政府开始抛出超出中央预计的投资计划，时至“十二五”开局，其势头惯性难遏。

据陈德荣介绍，今年温州市本级政府投资项目计划编制与往年不同，是在市区事权、财政体制、城建体制和投融资体制改革的大背景下编制的。因此，鹿城、龙湾、瓯海三个区的项目计划按照事权管辖进行梳理，实行属地管理，坚持项目跟着事权走，资金跟着项目配，进一步增强区级政府对城市建设统筹协调、自主决策和公共服务的能力；在筹资主体方面，也改变了过去城建项目建设资金由财政统包统揽的做法，对城建项目按性质划分，该是政府承担的公共服务项目列入财政资金盘子，可以通过公司运作的分别由城投公司、公投公司自身运作实施。

今年一季度，温州十几个地块因企业报名不足而流标，这对亟须资金的温州投资来说，是一个极为不利的信号。另外，新上马的项目，尤其是占比一半左右的城建项目，因银根缩紧企业难以从银行取得足够贷款。这两条主要的地方资金来源渠道，受政策调控影响极大。

今年 1 月份，由温州市交通投资集团有限公司与中国银行浙江省分行、国家开发银行浙江省分行签订 315 个亿的融资协议，主要为沈海高速复线温州段以及诸永高速温州段延伸工程(瓯江过江通道)两个项目提供资金保障。

与此同时，温州市城市建设投资集团有限公司与国家开发银行浙江省分行签订 400 个亿的意向融资协议，将在未来 8 年中为建设滨江商务区的资金投入巨大。温州城投集团计划注册资金 80 亿元，今年计划投入 86 亿，掀起大开发大建设热潮。一位该公司筹建官员说，公司旨在做大一个平台，融入大量的资金，解决城市投资不足的问题。

事实上，这类平台的债务偿还能力与政府财政、土地市场休戚相关。本报获得的一份哈尔滨城投偿债安排显示，其截至 2010 年 6 月逾 170 亿的债务中，约 54 亿为国开行贷款，由市各政府部门安排资金偿还；20 亿元公司债券本息由地方偿债风险专项资金偿还（该资金由政府每年 1 亿元预算内收入、20%政府预算外土地出让收益、20%各类专项资金组成）；29 亿元中国进出口银行及银团贷款由市财政承诺安排资金偿还；剩余部分由公司自有资金或者土地收益偿还。

一位多次参与地方国资公司企业债发行的投行人士说：“这类公司的报表可能不是那么好看，甚至有的很糟糕，但通常在市场评级中，它们的信用等级还是很强的。毕竟即使出事，也有政府财政兜底，我们认为省、市一级的平台公司，都不至于有什么大问题。”

资金方的这种逻辑根源在于相信地方政府有充足的财力和信用来承担风险，而在土地财政比重越来越高、越来越普遍的当下，其本质在于对土地市场牛市仍将持续的信任。

问题又回到了起点：地方政府支出加大已成定局，而地产调控致土地出让收入锐减也将可期，这对于大量地方政府而言，都是一块最重要的收入和融资源头。当投资大潮退去，有几许人将在沙滩上搁浅？



广深高速：并非孤立的暴利神话

本报记者 杨兴云 深圳报道

关志钢目前正在等待广东省政府有关部门对其有关降低广深高速公路收费议案的回复。

关志钢的身份是广东省人大代表、深圳大学教授、人文学院历史系主任。继去年在广东“两会”期间提出《关于广深高速公路更改路名、停止收费的建议》之后，今年他再次提出《广深高速应降价收费的建议》。

他表示，广深高速公路由于通行车辆严重超限，已经丧失相应的服务功能，降低收费是必然之举。

对于广东省交通厅去年在回复他的议案时关于广深高速公路收费有合同受法律保护的说法，关志钢表示，“当初合情合理合法，不代表永远合情合理合法，有关部门应该根据情况的变化做出调整。”

“今年考虑到完全取消收费在操作上可能会有一些难度，所以就提出广深高速应降价收费的建议。”

对于广东省有关部门今年的回复，关志钢仍然有所期待。他说，今年交通部对高速公路降低收费已经形成了一些思路和安排，接下来应该会有一些动作。

3 月 23 日，交通部新闻发言人何建中在例行记者会上表示，未来中国“非收费公路体系”，将占全国公路总里程的 96%以上。

事实上，对于广深高速公路存在的收费与服务不相称以及由此引发暴利的问题，广东省政府相关部门所承受的来自社会的压力也越来越大，有关领导也在寻求解决问题的时机。

> 原创于广东的“贷款修路、收费还贷”模式，陷入了“无止境收费”的怪圈，根本原因还在于垄断背景下的信息不对称

日前，广东省交通厅有关负责人针对广深高速公路收费暴利的问题，公开对媒体表态，正在调查研究相关问题并寻求解决问题的办法。广东省交通厅厅长何忠友承诺，对取消收费一事广东省交通厅将“深入研究”。

广深高速的暴利神话

被称为中国最赚钱的高速公路——广深高速公路，北起广州市黄村立交，南止于深圳市皇岗口岸，双向 6 车道，由广东省公路建设公司与香港合和发展有限公司合作建设，初始投资 122.17 亿元，双方投资各占 50%，1997 年 7 月正式通车。

伴随珠三角经济的快速成长，这条两头连接广深两个千万级人口城市，途经人口超过 800 万被称为“世界工厂”东莞的经济动脉，其车辆通行量已经远远超过当时所设计的流量 8 万辆次，饱和流量 14.4 万辆次的标准。

交通部门的统计显示，目前广深高速公路日均流量保持在 35 万辆以上。

“春节期间最高流量是 49 万辆。”广东省公路管理局广深高速公路路政大队大队长徐军介绍说。

随着车流量的暴涨，广深高速堵车已经成为常态。

由于工作原因经常驾车往返于广深之间的深圳梅林物流公司陈元超表示，每次上广深高速之前，他都必须做好几件事：带足干粮、饮用水、加满油、给手机充好电，甚至还要预备几条成人纸尿裤。因为广深高速公路沿线不仅没有服务区，也没有加油站，“一旦堵车，吃喝拉撒全靠自己搞掂”。

陈元超说，由于车辆过度拥堵，导致广深高速事故频发，这更加剧了堵车程度。

交通管理部门的统计数字印证了陈元超的上述说法。据统计，2010 年，广深高速发生 8800 多起事故，平均每天发生交通事故 24 起。

关志钢认为，广深高速早已丧失“高速”功能，然而收费不仅没有变化，每公里 0.6 元的收费，甚至高居广东高速公路之首。

按照曾经因服务缺失而起诉广深高速公司的广东格林律师事务所赵绍华律师统计，从 2002 年 7 月 1 日至 2009 年 12 月 31 日，广深高速合计实现了 242.48 亿元的路费收入，平均每年路费收入 28 亿元。

赵绍华表示，广深高速公路的正式通车运营时间是在 1997 年，虽然目前已经找不到 1997 年到 2002 年期间这条公路所收路费的公开数据，但按照业内人士每年 15 亿元的保守评估计算，广深高速公路的路费收入已经超过 300 亿元，比投资的两倍还多。而广深高速正式收费从 1997 年开始，核准收费期限 30 年，现在收费期刚过一半。



广深高速路费收入已超过 300 亿元，比投资的两倍还多 CFP/ 供图

并非孤例

在公路收费领域，类似广深高速公路这样的案例并非孤例。

1997 年，广汕公路惠州段被估价 6.079 亿元转让 30 年经营权，来自英属维尔京群岛上的新粤广汕有限公司花 3.1005 亿元取得 51%股份。3 家股东成立广东省广汕公路惠州段有限公司。在广汕公路惠州段的 30 年经营权中，新粤公司占 51%股份，惠州市公路发展公司占 31%，广东省路桥建设发展公司占 18%。

位于广汕公路惠州段惠东县城附近的新塘收费站，是惠东县下辖 6 个镇居民到县城办事的必经之路，一个来回至少花费 20 元钱而成为当地众多居民的“心头之痛”。为此，为撤销广汕公路惠州段的收费，人大代表曾经连续 8 年在广东“两会”提出呼吁，但都没有任何进展，原因在于股东要价太高。按照当时 3 家股东提出的条件，收费站的撤并，必须按照 30 年的收费期限回购投资者权益。新粤公司、省路桥建设发展公司均提出以 6.6 亿元作为基础，确定权益回收价格。

惠州市政府认为回购条件太高，难以接受。省里也认为这几年清理整顿收费站背负的债务较重，依靠省级财政出资解决撤销收费站债务的困难较大。

经过长达数年当地政府与广汕公路惠州段股东之间的反复博弈，最终惠州市政府在 2010 年 8 月出资 2.67 亿元回购广汕公路惠州段有限公司全部股份，随后，广汕公路惠州段撤掉收费站，免费通行。

这只是少数成功的案例。纵贯广州市区，北接广汕公路，南连番禺区，全长 15.6 公里的华南快速路一期则成为连续数年未能解决的收费难题。

这条由广州隧道开发公司和华南 (香港) 快速公路发展有限公司合作兴建的绕城高速公路，总投资 2.59 亿美元，1998 年开通，全线共设置广圆、中山、黄埔等 6 个收费站。由于在收费上层层设陷，被市民称为全球最贵的高速公路。人大代表及政协委员连续呼吁五六年，要求尽快调整收费，始终没有得到政府及相关公司的响应。

深盐隧道的启示

1987 年开始通车的深圳梧桐山公路隧道是当时连接盐田区和深圳市中心的唯一通道。由于收费的缘故，每次穿越隧道，一个来回需要 20 元，导致沙头角的旅游业、商业基本被边缘化。

深圳市政府与梧桐山隧道公司长达 9 年的回购谈判，因为要价太高未果，于是决定在梧桐山隧道的上方山腰开凿一条新的隧道——深盐二通道，供往来深圳市中心与盐田区之间的车辆免费通行。面对大量车辆即将减少的现实，梧桐山隧道公司最终在深盐二通道通车前夕，不得不放弃高额叫价，将隧道交回深圳市政府。

关志钢认为，广深高速可以借鉴深圳取消梧桐山隧道收费的经验，由政府给投资方一定的补偿，尽快收回广深高速。

不过，多年来一直关注服务性收费问题的广东省政协常委孟浩认为，在目前广深高速公路作为广深之间唯一通道的情况下，上述目标很难实现。如果在广深之间再建新的高速公路，从立项到征地拆迁及建设完成，至少也要四五年时间，而解决广深高速拥堵问题已经是迫在眉睫之事。

“相比之下，深圳市政府在梧桐山开凿深盐二通道则要简单得多，不用征地拆迁，很快就能建成。”孟浩表示。

事实上，值得一提的是，按照广深高速投资双方的最初协议，在还贷期间，广深高速的收入除偿还贷款外的赢利，52.5%归投资方，47.5%归广东省，还贷之后，在 30 年收费期间的纯盈利期，广东省享有 52.5%，投资方享有 47.5%，据此计算，目前每年广东交通集团从中分得的纯利就超过 10 个亿。

在此背景下，作为解决广深高速拥堵问题的方案，广东省交通集团认为，解决广深高速公路交通拥挤问题唯一可行的办法是：广东省政府应该加快批准广深高速公路扩建为 10 车道工程，先行扩建交通拥挤路段，应对短期内车流量的增长，然后再分段扩建其他路段，从而完成广深高速公路全线扩建工程，从根本上解决广深高速公路交通拥挤问题。

根据相关规划，在广州和深圳之间，早已开工建设广深沿江高速公路。该公路全长 89 公里，双向 8 车道，设计时速 100 公里/小时。但不知何故，据最新的消息，工程建设完成时间已从原定的 2010 年，推迟到 2012 年左右。“具体时间不好说。”交通建设部门有关人士表示。

分析人士认为，始于 1981 年、原创于广东的“贷款修路、收费还贷”模式，尽管当时为急需资金的公路建设注入了活力，但随后便陷入“贷款建设——无止境收费——永远还不清债务”的怪圈，其根本原因还在于垄断背景下的信息不对称，因为究竟收费几何，有没有还清贷款只有当事者和相关政府部门才能说得清，而在二者皆不愿说清的情况下，留给社会及公众的自然永远是摸不清猜不透的“一头雾水”。

而解决广深高速公路问题的最佳时机，或许只有等到广深沿江高速公路的建成通车，方能最终出现，但愿这个过程不会拖得过于长久。

全球高速公路收费情况

中国

高速公路通车里程达 7.4 万公里，为世界第二，其中 95%的高速公路收费。中国各种过路过桥费已高达运输企业成本的 1/3。

美国

拥有约 10 万公里高速公路，居世界第一，其中 8 .8%为收费路段。高速公路建设资金投入的比例为州政府 19.6%，地方县市 77.4%，联邦政府 3%，平时维护费用主要由州政府负责。

加拿大

共修建了 1.65 万公里高速公路，居世界第三。不征收车辆通行费，路上没有收费站、检查站。

德国

拥有 12550 公里高速公路，为世界第四。不收取高速公路养路费；绝大部分的道路维修保养费用都是由政府从税收中支付；对于 12 吨以上的卡车，德国从 2005 年 1 月开始征收平均每公里 15 欧分的使用费。

韩国

2007 年高速公路里数达 3,368 公里，大部分由国营的韩国道路公社经营。

日本

高速公路达 7,000 公里，大部分都不是免费开放，通行费用近年在不断上涨。

广州全面实行垃圾分类 前后“分歧”依赖政府投入

本报记者 吴娓婷 广州报道

4 月 1 日，广州市将全面实行垃圾分类。

3 月 23 日，垃圾分类推行前最后一个公开接访日，广州市城管委公布了《广州市生活垃圾处理终端阶梯式计量收费及奖惩办法》(以下简称《办法》)。

广州市城管委主任李廷贵称，将在市、区(县级市)、街党政机关、16 条街、6 个社区、1500 所中小学校和万科集团、保利集团管辖住宅小区及岭南集团属下的宾馆、酒店和商场等区域开展先行试点。

此外，《办法》拟通过实行阶梯式收费的方法，鼓励垃圾源头减量。

在日本等发达国家及地区，垃圾分类早已成为垃圾减量、应对垃圾危机的重要手段。而在中国大陆，10 多年前推广的垃圾分类试点无疾而终。面对一些大城市已经“垃圾围城”的困境，垃圾分类势在必行。

去年 4 月，广州市启动垃圾分类立法计划，今年 2 月，广州市政府发布《广州市城市生活垃圾分类管理暂行规定》。这是中国第一部生活垃圾分类管理办法。

试点

随着 4 月 1 日全市垃圾分类推行日临近，都府社区迎来了密集的参观考察者，甚至包括张家港等省外城市的政府官员。

2010 年，广卫街都府社区与东湖社区、番禺海龙湾社区、万科金色家园一起入选广州市垃圾分类试点。都府社区在目前几个试点中较成功。

梁小姐等 6 名工作人员去年被广卫街道聘任上岗，专门负责落实垃圾分类工作。

每天早上，一名工作人员在社区值班，以方便居民前来领取垃圾袋等用品。其他人员在下午 2 点正式上班，进行垃圾分类的指导和宣传工作。晚上 6 点半，梁小姐等人进入各楼层巡查，总结每天垃圾分类正误。统计结果张贴在每栋楼门外。

广州市垃圾分类分为可回收物品、有害垃圾、餐厨垃圾和其他垃圾四类。考虑到实际情况，初期分类工作参照台湾等地的经验，遵循先易后难、循序渐进、分步实施的原则，第一步的重点是“干湿分离”，即将餐厨垃圾分离出来。

都府社区就是先按照简易分法，将垃圾简单分为干湿两类。“之前我们做过调查，居民对简单的分类方法能接受。”梁小姐说。

第二步，环卫工将居民分类投放至楼道的干湿垃圾逐层收集，再运至街道再生资源中转站将可回收物与不可回收物进行精细分类，回收可利用物品(塑料制品、金属制品、玻璃制品、纸类制品)，积累成规模后一起卖给资源回收站。

“试点实行‘三三四’奖励原则，即二次分拣资源回收卖的钱拿三成奖励社区居民中的积极分子，三成补贴环卫工，四成用做垃圾分类活动推广基金。”广卫街街道办事处主任赵淑清介绍。

广州市副市长苏泽群在考察该试点时表示“三三四”可以改成“三四三”，加大对环卫工人的补贴。

目前，都府社区的 6 名工作人员开始兼做面对小学、幼儿园的宣传和派发容器等工作，向广卫街街道其他社区复制都府模式做准备。

市城管委分类管理处处长余尚风对本报表示，全市在 4 月 1 日都要推行垃圾分类。

此次广州的试验几乎不容有失。“领导定调：不计投入，稳步推进。一定要把工作做实在，不要做虚的。”广卫街街道办城管科刘科长透露。

模式

与都府社区等上述政府批准的试点不同的是，番禺丽江花园是依靠志愿者力量进行垃圾分类回收。

番禺丽江花园的志愿者巴索风云评价称，都府社区的成功在于突破了亮点：厨余垃圾的处理和环卫工人的专职分拣工作。

“番禺志愿者的垃圾分类缺乏终端处理能力，厨余垃圾只能跟其他垃圾混杂一起倒掉。而志愿者也做不到像环卫工人那样分拣垃圾。这些环节，必须由政府进行投入。”巴索风云说。

都府社区由街道垂直管理，垃圾分类从资金到人力都以街道办投入为主。

“每个家庭里有老人、小孩，每个人的说服方式都不一样。说服工作不是一次就做完了，不反复指导，习惯很快又恢复到过去。”刘科长说，垃圾分类每天都要统计，每个月和每个季度还要进行评比和颁奖，这些工作没有专人专职做，很难坚持。

垃圾分拣也是街道辖下环卫站派工人参与，由街道办补贴环卫工人加班费。

同样较为成功的是万科金色家园。这个位于东风路的小型社区，通过万科集团的管理主导，其下 300 个住户按照市政府四类垃圾分类标准把垃圾分类。

在金色家园内，可以看到垃圾分类回收工作做得很精细，小区里专设了垃圾分拣站，车库里有大件物品分类点，每层楼设有厨余垃圾、可回收垃圾、其他垃圾三个桶，摆放次序据说考虑过人们扔垃圾的习惯。大堂助理配有小夹子，可对每一个楼层进行垃圾分类纠错。

此外，万科通过企业合作方式，引入深圳格林美废弃电池回收点，而中信银行则赞助了奖励住户的小礼品。

回收物品变卖的收入用作资助贫困地区的孩子，账本每一季度公布一次。“我们要告诉业主，绝没有挪用他们一分钱，垃圾回收的资金是用作慈善用途。”万科物业服务有限公司媒体经理张姗姗说。

此前，公司清理仓库以及可回收物统一变卖，筹集了约 1 万元，资助高州市和廉江市的孩子。

按照市里标准，金色家园的生活垃圾初分准确率达到近 9 成。但是按照万科自身的要求，准确率只有 58%。“目前我们的瓶颈是厨余垃圾的再细分，”金色家园物业服务中心客户经理李莉莉说，“比如大骨头必须从厨余垃圾中挑出来，否则有可能弄坏厨余垃圾处理机器。”

谈及广州市，10 多年前就进行垃圾分类，最后不了了之。刘科长说：“这个工作非常漫长，甚至我们任内可能看不到完全建立。”

分析人士对本报表示，试点各种模式可为后面的工作提供重要参考。

投入

知情人士透露，由于垃圾分类的需要，都府社区的环卫工人由两名增加至六名。

都府社区模式简化住户操作，主要依靠环卫工人精细分类。据悉，1300 多住户产生的生活垃圾，需要 6 名工人手工分拣约 3 个小时。如果按照每位工人工作 10 元/小时计算，仅加班费这一项就要花掉 6000 元/月。

3 月底广卫街将试点由 1353 户的都府社区扩大至约 2 万户的 12 个社区。月初，广州市副市长苏泽群在巡察后表示，市区两级对半出资启动资金 160 万元支持广卫街。

当地媒体报道，广卫街街道申请了 500 万元做垃圾分类资金。对此，广卫街街道办城管科刘科长予以否认。但她坦言，整个街道下辖 12 个社区一起开展垃圾分类，启动资金 160 万元“远远不够”。例如，每个月光是派发给住户蓝色白色垃圾袋就需 62 只，而用于运输桶的垃圾袋则需要 5 毛钱一个。

日本垃圾分类的借鉴

分类

日本垃圾分为可燃物、不可燃物、资源类、粗大类，有害类等几大类别，之下再细分。据说横滨市给每个市民发了长达 27 页的手册，条款有 518 项之多。如，口红属可燃物，但用完的口红管属小金属物；水壶属金属物，但 12 英寸以上的属大废弃物；袜子，若为一只属可燃物，若为两只并且 " 没被穿破、左右脚搭配 " 则属旧衣料。

回收

回收方面，有的社区有分类垃圾箱，有的则规定在特定时间把特定垃圾袋放在特定地点。如东京都港区，每周三、六上午收可燃垃圾，周一上午收不可燃垃圾，周二上午收资源垃圾。

细节

日本商品的包装盒上都会注明其属于哪类垃圾，牛奶盒上甚至还有这样的提示：要洗净、拆开、晾干、折叠以后再扔。此氛围下，日本居民扔垃圾一丝不苟：废旧报纸和书本要捆得非常整齐，有水分的垃圾要控干水分，锋利的物品要用纸包好。

不过，刘科长认为，这些资金都属于前期投入。假如居民的分类习惯养成，分类做得更细致，垃圾袋、小礼物就可以免除，环卫工人的工作量也可以降下来。

实际上，更多终端处理设施需要市政府投入。例如在广州市每日接近 1.5 万吨的垃圾清运量中，厨余垃圾量超过一半，但只有金色家园、广卫街社区等少数试点的厨余垃圾得到后期处理。如果全市开展干湿垃圾分类，目前广州的厨余垃圾处理厂无法负荷大量增加的餐厨垃圾。余尚风告诉媒体，更多的厨余垃圾生化处理厂尚在规划和建设之中。

与海龙湾小区对接的厨余垃圾处理厂，去年 6 月却因为气味问题而停工。后来，与这个小区对接的垃圾车依然是混装运输，小区居民很快失去分类投放的动力。

有害垃圾的处理同样缺乏有效终端。去年，巴索风云等志愿者将 6 袋荧光灯管、过期药品等有害垃圾送到市城管委，结果对方处理不了。一名分类试点的工作人员也坦承，环卫部门收走社区内的有害垃圾后，实际上无法有效处理。

根据广州市城管委副主任张建国的公开介绍，去年广州收集的 12 吨有害垃圾都运到本市以外进行处理，而本市内的有害垃圾处理设备“正在建设中”。

环保组织人士对本报表示，有害垃圾之一的一次性电池不如充电电池的回收利润高，多数企业都不愿意回收。“政府补贴当然可以。不过，在监管缺失的情况下，利润空间大了也有问题，一些小的厂会挤进来做，可能因处理不当再次造成污染。”

3 月 23 日广州市城管委出台《办法》，拟推行一种类似于阶梯水价的收费机制。方法是先给各区核定一个合理的垃圾产生量，年终产生的垃圾超量了，区财政就要多交垃圾处理费，减量则会得到市财政的奖励。据悉，这种方法能引导各区将末端的处理经费投向垃圾分类前端、积极推进垃圾资源回收和利用。

为此，市城管委已对全市上百台垃圾运输车重新核发 IC 卡，兴丰填埋场和李坑垃圾焚烧发电厂的计量管理系统也同步升级。据介绍，需处理的垃圾在过电子泵时刷 IC 卡，则各区产生的终处理垃圾量就有了账本。

浙江省级部门预算公开之后

本报记者 陈周锡 杭州报道

截至2月底,浙江48个省级政府部门预算,相继在其门户网站公开。这是继北京、广东之后,全国第三个公开省级部门预算的省市。浙江省人大财经委权威人士日前向本报记者表示,明年该省将全面公开140多个省级部门预算。

从今年公开的浙江省级部门预算看,其内容还是过于笼统,收支也并未分类明细。“这仅仅只是开始。”上述浙江省人大财经委人士说。如何让部门预算合法、合理、有绩效,浙江省今后还要有很长的一段路要走。

被指“太笼统”

在今年浙江省人大会议上,共有48个省政府部门的预算(草案)接受人大代表审查。期间,浙江省人大财经委举行预算专题审查会,省人大代表专题审查了教育厅和国土资源厅的预算(草案)。

这些省级部门预算,主要内容由文字说明和表格组成。文字说明包括部门年度收支预算总体安排、部门预算支出的主要内容;表格部分由预算收支总表和财政拨款支出预算表两张表格组成。

以浙江省发改委为例,该部门2011年预算显示:年收入预算23347.81万元,其中财政拨款10093.36万元、专户资金(指省电源项目前期资金)3000万元、事业收入(不含专户资金)2428万元、事业单位经营收入420万元、其他收入206万元、上年结转(其他结转)7200.45万元。根据收入预算,安排支出预算22375.89万元,结转下年971.92万元。按支出功能分类,一般公共服务20579.31万元(包括省电源项目前期资金3000万元),社会保障和就业1075.80万元,医疗卫生298.07万元,住房保障支出422.71万元。

在这基础上,浙江省发改委并未公布更为细化的部门预算,也没有罗列出上年度预算及执行情况。值得关注的是,这种现象同样存在于浙江其他省级部门。

一位浙江省人大代表说,浙江公开部门预算形式是很好的,但自己不是专业人士,对预算报告不怎么看得懂,是不是可以再细化一些。也有的人大代表说,部门预算对地方指导性强,浙江部门预算只有今年的预算数据,没有去年的预算及执行数据,我们看不出预算是增加了还是减少,缺乏可比性。更有人大代表建议,政府部门预算要进一步增加透明度,让每个部门预算公之于众并全面接受社会监督。

“我们是按照国家要求来做的。”一位浙江省财政厅办公室官员说,在省级部门预算公开的基础上,今后浙江省还将深入推进基层财政专项支出预算公开工作,规范基层财政专项支出公开范围,细化基层财政专项支出公开内容,特别是要重点公开与人民群众利益密切相关的教育、医疗卫生、社会保障和就业、住房保障支出以及“三农”等方面的财政专项支出。

> 从今年公开的浙江省级部门预算看,其内容还是过于笼统,收支也并未分类明细

在省级部门预算公开带动下,今年宁波市十三届人大六次会议财政经济委员会上,宁波市财政局负责人在汇报工作时也表示,今年计划网上公开49个市级政府部门预算,以加强公众监督力度。

预算改革“路还长”

作为民营经济大省,浙江一直具有制度先发优势,其政府预算改革也走在全国前列。2004年,台州温峤镇组织的民主恳谈,尝试让人大代表与民众一起参与讨论政府年度预算调整方案,开启了浙江基层参与式公共预算改革的序幕。

一位浙江省人大常委会研究室人士说,公开仅仅只是一个开始,省级部门预算公开程度有多大,又如何使其做到合法、合理、有绩效,浙江今后还有很长的一段路要走。

浙江省人大财经委预算监督处副处长潘剑锷说,随着部门预算的全面推开和预算编制的进一步细化,浙江省人大常委会突出重点,创新审查程序,在审查程序的设计上,突出了重点审查、专家审查和专题审查。

在对省级预算和部门预算全面审查的基础上,每年浙江省人大都会确定一至两个部门预算进行重点审查。在人代会会前初审中,省人大财经委专门组织财政、审计及相关方面的专家学者,召开专家评审会,对部门预算进行深入分析和审查。在省人代会期间,专门组成部门预算专题审查组,召开部门预算专题审查会议,对部门预算进行集中审查。人代会之后,浙江省人大还对部门资金使用安排进行跟踪监督,尤其关注一些专项资金、重大项目的使用绩效。

潘剑锷说,在审查中,代表和专家提出了不少实质性修改意见。如2004年对省卫生厅部门预算审查中,建议增加安排5000万元,用于省疾病控制中心项目建设,省财政部门及时做了调整。2005年对省交通厅部门预算审查中,根据人大代表建议将省公路局的人均公用经费支出安排做了削减,降幅达46%。2006年对省民政厅部门预算审查中,建议提高城乡居民最低生活保障和补助水平,在部门决算批复时,该专项转移支付资金增加了1650万元。

一位浙江省人大人士说,实施6年多的温岭“参与式预算”,也在一定程度上推动了浙江公开省级部门预算改革。“与北京直辖市、广东外向型经济发达有所不同,浙江这种自下而上的预算改革,更多体现为民间经济发展、民主诉求的必然要求。”

据了解,温岭“参与式预算”分为两个阶段,第一个阶段是在召开预算编制民主恳谈会之前5天,在各村、居委会张贴通告,社会公众可自愿参与。预算编制阶段,参与者可就预算草案向政府询问,提出建议、意见和要求。第二个阶段是把收集上来的意见通过人大代表在人大会议上辩论表决,在人大代表讨论、审查阶段,公众参与者可以旁听,可以向人大代表书面或口头陈述自己的建议。

这两个阶段前后需要一个多月时间,旨在充分听取群众意见、提高预算质量。据了解,在去年基础上,今年温岭人代会增加了预算民主恳谈的部门,从去年的3个部门扩展到5个;而部门预算的专题审议也从2010年的12个扩大到17个,将公、检、法的部门预算都晒了出来。预算资金总额从原先的80%扩展到90%,涉及30亿元的资金。

上述这位浙江省人大人士说,目前公开的浙江省级部门预算还不够细化,公众参与、人大代表讨论、跟踪审查等环节,均与温岭“参与式预算”存在很大差距。

链接

温岭“参与式预算”

由温岭首创的“参与式预算”,是指公民以民主恳谈为主要形式参与政府年度预算方案讨论,人大代表审议政府财政预算并决定预算的修正和调整,实现实质性参与的预算审查监督。这项改革由于将民主恳谈与预算审查有效结合起来,被认为是建立透明、民主的公共预算的发轫,开我国基层公共预算改革之先河。曾高票入选“十大地方公共决策实验”,甚至被赋予了中国基层公共预算改革重大突破的意义。2008年以来,温岭又将参与式预算从两个镇推广至五个镇,从镇一级提升到市一级,进一步将参与式预算引向深入。

能源“新贵”内蒙古的忧与策

上接09版

从延伸产业链,发展循环经济的提法上,内蒙古在吸引产业转移上,已经制定了一系列政策。但还缺乏从这个角度出台的投资、财税、金融政策。

内蒙古的“煤—电—用”一体化战略,围绕“用”这个核心,至少可以从5个方向规划。分别是:煤—电—冶、发展有色金属冶炼;煤—电—化、以煤为基础的重化工业;煤—电—热、热电联产;煤—电—建、发展大型PVC等建材产业;除此之外,作为信息产业中的高载能产业,云计算也适合放在内蒙古。

张永军说,“通过不同的平台和场合,内蒙古高层也正与国务院和相关部委沟通,以便取得共识,为下一步明确这样的战略做准备。”

鄂尔多斯经验

华电内蒙古能源公司一位负责人告诉记者,从企业的角度,因为受到“市场煤、计划电”的制约,发电的利润很小甚至是亏损,企业也纷纷制定了延伸上下游产业链的策略,下一步,发展煤化工、有色金属冶炼是众多布局内蒙古的央企的共识。

而发展有色金属冶炼,尤其是电解铝,内蒙古还具有能源和资源的双重优势。内蒙古西部的准格尔旗、土右旗、卓资县等地区是我国特有的高铝煤炭富集区,已经探明煤铝共存的煤炭资源量500多亿吨,煤炭燃烧后粉煤灰中氧化铝含量高达40%-51%。这意味着这一地区潜在高铝粉煤灰资源量有150亿吨,是我国重要的铝土矿后备资源。

现在鄂尔多斯准格尔旗年产高铝煤炭约1亿吨,约2/3的原煤外销,煤炭燃烧后的粉煤灰失去提取氧化铝的经济价值,相当于每年700多万吨优质氧化铝被浪费掉。内蒙古自治区发改委主任梁铁城说,内蒙古已经制定出相应措施,即维持1亿吨产能暂不扩大,高铝煤优先保障区内附近电厂使用,以便定点燃烧、定点储存。

煤化工产业的发展,已经在内蒙古鄂尔多斯地区蔚为大观。2010年5月,内蒙古又一大型煤化工项目——伊东集团有限责任公司120万吨甲醇项目在市准格尔旗开工奠基,鄂尔多斯以循环经济理念规划的产业链条不断地延伸拉长,初步建立起煤矸石—电—高载能—粉煤灰—氧化铝—水泥,煤—电—冶金—化工,煤—焦—油(气)—化工等多条循环经济产业链条。

鄂尔多斯打造几个循环经济产业基地,事实上已经为“煤—电—化”战略提供了生动的案例。如今,以伊金霍洛旗乌兰木伦煤化工基地为核心,形成煤制油产业集群;以达拉特旗树林召、准格尔旗大路基地为核心,形成煤制甲醇及下游产业集群;以乌审旗纳林河基地为核心,形成以煤为主、煤气互补的化工产业集群。

这样的产业布局,已经给了后来者以相当的启示。2010年12月,国家能源局同意全面启动了锡林郭勒盟电源基地的开发工作。

据了解,锡盟电源基地全部采用煤电联营坑口电站模式,配合建设输电能力为900万千瓦的特高压交流外送华东通道,预留100万千瓦风电送出容量,实现煤电与风电打捆外送,燃煤坑口电站将通过竞争方式确定。

作为特高压的输出基地,未来的锡盟,将出现大规模的电厂集群。由此,包括国内五大发电集团、内蒙古区域电力集团等8家以上的电力集团,已展开激烈暗战。相关人士告诉记者,目前形势并未明朗,但争取煤电项目,争夺特高压电源通道,均已列为各大电力巨头近期的战略目标。而在特高压这条电力通道上,争取到的份额不同,后续的市场地位、效益将十分悬殊。

这种态势,给了锡林郭勒盟政府相当的话语权,他们希望,央企不仅能来采煤和发电,同时还要规划建设煤化工或有色金属冶炼深加工项目,延伸产业链,为锡盟开拓能源工业格局。

同样是在3月,锡林郭勒盟的相关官员频繁会晤五大发电集团高层,核心议题便是,在加快煤电投产的同时,推进延伸产业的落地。盟委书记白向群在与大唐集团公司董事长刘顺达会谈时便提出,希望大唐集团加快大唐国际多伦煤基烯烃项目的调试工作,使项目尽快投产达效。同时,希望大唐煤化工二期、煤焦油的综合利用以及有色金属冶炼加工等方面取得突破。



第十个经济特区：“义乌港”想象力

本报见习记者 叶静宇 义乌报道

依靠家庭作坊买卖廉价小商品而“发家致富”的浙江义乌，正试图借助一次系统的改革，发展成为世界领先的小商品贸易中心和国际商贸名城。

不久前的全国“两会”期间，国务院正式批复了《浙江省义乌市国际贸易综合改革试点总体方案》(以下简称《方案》)。

这项改革由全国人大代表、从义乌走出来的中国饰品行业领军人物周晓光女士在2009年全国“两会”上提出，历时两年得以获批。这是全国首个由国务院批准的县级市综合改革试点，意味着义乌将成为以国际贸易为特色的第十个“经济特区”。

国际贸易改革“先行先试”

浙江是市场大省、外贸大省和民营经济大省，义乌则是其中的典型代表。如今的义乌已经成为中国最大的小商品出口基地和重要的国际贸易窗口。

然而，随着国际国内经济形势的深刻变化和调整，义乌对外贸易中长期存在的出口产品低端、交易方式传统、管理体制制约、支撑体系薄弱等一系列深层次矛盾和问题日趋突出。

在这样的背景下，国务院批准了《浙江省义乌市国际贸易综合改革试点总体方案》。

根据《方案》，义乌将承担起探索建立新型贸易方式、优化出口商品结构、加强义乌市场建设、探索现代流通新方式、推动产业转型升级、开拓国际市场、加快“走出去”步伐、推动内外贸一体化发展、应对国际贸易摩擦和壁垒等9个方面的主要试点任务。

> 义乌试点改革，最重要的方向之一，就是寻求外贸结构的调整

国务院批复同时指出，国家有关部门要按照职责分工，积极支持义乌市开展相关专项改革，先行试验一些重大的改革开放措施。特别是拟推出的与国际贸易相关的改革事项，要优先放在义乌市先行试验。

在两大“先行先试”的作用下，义乌国际贸易综合改革的目标则是，到2015年，基本形成有利于科学发展的新型贸易体制框架；到2020年，率先实现贸易发展方式转变，使义乌成为转变外贸发展方式示范区、带动产业转型升级的重要基地、世界领先的国际小商品贸易中心和国际商贸名城。

全球小商品港

义乌试点改革，最重要的方向之一，就是寻求外贸结构的调整。

相关人士透露，此次出台的《方案》中，提到了要求义乌市适应小商品采购出口、进口贸易和转口贸易需要，研究设立“市场采购”等新型贸易方式。

实际上，外贸依存度高达65%以上的义乌，在发展进口、转口贸易方面，早在2008年就做出了实质性的尝试。

当年10月，义乌国际商贸城三区五楼的进口商品馆正式开业，来自非洲、西班牙、日本、马来西亚等地的进口商品得以在此展销。截至目前，交易区累计引进境外商品经营主体55家，境外商品2.7万种。

“我们更喜欢将进口商品馆看作是义乌市场在国家贸易政策由‘奖出限入’转向‘进出平衡’时期的一种有益尝试。”浙江省特级专家、义乌市政府顾问陆立军表示。

义乌常被称为“一座没有围墙的国际性城市”，而义乌市场国内批发中心地位，使其有条件成为境外产品进入中国销售成本最低、效率最好的平台。

盟德(中国)有限公司是由浙江青田籍华侨、西班牙中国青年商会会长周旭锋在2008年创办于西班牙首都马德里，同年便进驻义乌进口商品馆。在盟德数千平方米的展示台内，陈列的商品均为西班牙食品，如红酒、火腿和橄榄油等，其中7公斤左右的一只火腿开价是8000多元人民币。这跟义乌市场主打产品——日用品截然不同。

盟德公司的一位工作人员说，“不把中国区销售中心设在上海、北京等大城市，我们主要看中义乌市场的集聚效应，每天市场10万人次的客流量，他们给义乌所带来的信息、财富是难以估量的。”

这位工作人员还提到了浙江省的一个特殊现象。在西班牙的华侨中，光青田一地就拥有30万人。这些华侨留在浙江的亲戚对西班牙的食品可谓耳熟能详。“把中心设在义乌后，我们不要多费口舌，就可以将产品推销给他们，或通过他们将产品卖到其他地方。”

除西班牙馆，像哥斯达黎加、美国、日本、巴西、意大利、法国等商品馆，均冲着中国这个消费潜力巨大的市场而来。

也有一些转型进口贸易的商人，借此度过了金融危机。2008年，在义乌从事对韩贸易已有10个年头的金曙光也突然改行专门做起了进口商，引进了韩国汽车用品第一品牌、现代汽车旗下的“摩比斯”。



义乌已成中国最大的小商品出口基地和重要的国际贸易窗口 新华社/供图

“跟危机前相比，韩币对人民币的汇率下跌了30%左右，因此导致义乌对韩贸易的利润下降，一些产品拿到韩国后没有钱赚。”金曙光说，汇率的变化则让韩货出口中国变得相对便宜，而中国消费者也十分喜欢韩国的产品，他决定放弃此前的出口生意，专注做进口。

而在转口贸易方面，据海关统计显示，早在2007年，义乌经香港转口贸易额已下降至市场出口额的1%，经迪拜转口的比重已下降了0.5%，义乌至欧美等终端市场的份额却增长了19%。进口商品馆设立后，其他国家和地区通过义乌转口贸易的现象还在持续增多。

今年4月，位于义乌国际商贸城三区五楼的进口商品馆将搬迁至新建成的五区一楼，面积由2万平方米扩大至10万平方米。

“义乌港”呼之欲出

义乌小商品面临着转型升级的课题，大物流自然也是题中之义。

陆立军说，义乌试点主要针对国际贸易，寻求如何实现内外贸均衡发展。他对“义乌试点”方案的思路设计中，提出过三个互相联系的要点，其中之一便涉及“义乌港”。

由于义乌小商品外贸依存度高的特点，建立具有“目的港”和“始发港”功能的义乌内陆港一直倍受业内关注。目前，义乌尽管在早年前就获批设立了海关，但因不具备口岸功能，义乌的集装箱仍需通过宁波、上海等海港出关。

陆立军认为，应通过推进建设“义乌港”，提供一个更加开放低廉、便捷高效、连通全球的物流配送网络，即通过设立适应义乌小商品贸易特点的海关特殊监管区域，开放义乌航空口岸，建设保税物流中心，将传统的海港港务、海关、检验检疫、结汇、航运代理等内移至义乌的陆路运输中转、集散场站，形成具有“直通式口岸”和“保税物流”两大核心功能的内陆“虚拟海港”，使义乌成为与国际小商品贸易中心相匹配的国际物流“目的港”和“始发港”。

从《方案》中看，建立新型贸易方式被列为首要任务。中国小商品城总经理吴波成认为，在未来几年中，义乌会出现与其相适应的海关、检验检疫、税务、外汇管理、工商等监管政策，健全客商便利化出入境管理机制等。

实际上，在《方案》出台之前，义乌市就已经开始了相关运作。

在义乌市稠城街道十里牌村附近，义乌内陆口岸场站一期工程的主体工程已告竣工。它每天可消化1.45万至1.65万辆的车流，并可提供报关、报检、船务、货代等的“一站式”全方位物流服务。而二期工程建成后，年货运量将增至110万标准箱。

义乌内陆口岸场站是“义乌内陆港”的一个重要组成部分，义乌市委书记黄志平在去年年底举行的中国(义乌)现代物流业发展与国际内陆港建设高层研讨会上介绍，“十二五”期间义乌计划投资190亿元，建设“义乌内陆港”和与之配套的高效吞吐货物的集疏运体系，近期将重点加强内陆口岸场站、小商品出口监管中心、公用型保税仓库等6大功能区块规划建设。

黄志平介绍说，义乌目前已经是浙江省三个“大通关”试点城市之一，而义乌物流园区也列入了交通部浙江省共建物流示范基地。接下来实施的国际贸易综合改革，为义乌物流突破各类体制、机制性障碍提供了新的机遇。

依托小商品，义乌形成了庞大的物流体系，成为浙江省最大的内陆港，乃至全国最大的零担货运配载物流枢纽，由此也形成了明显的物流“价格洼地”。金华市委常委、义乌市委书记黄志平介绍，目前义乌物流成本占商品总成本12%，比全国平均水平降低了五个百分点，像一件小型包裹从义乌运到美国，只需九元钱邮费，低于杭州到上海的快递价格。

然而，义乌物流在这些优势背后也深藏着隐忧。

“现在在义乌做物流，一些不正规的小公司和我们争得很厉害。”杨女士是义乌当地一家颇具规模的物流企业的负责人，办公和仓储成本过高成了她最头疼的问题，而一些“草台班子”的运输企业租赁民房，租金只是大企业的1/10。

义乌市物流办有关官员也坦言，目前义乌的物流业无论是组织结构，运作规范，还是经济效益和社会效益离现代物流业的要求和目标还有很大距离。

中国物流与采购联合会副会长兼秘书长崔忠付曾指出，义乌要大力推进为外向型经济发展提供支撑的国际多式联运体系建设，同时要加快小商品市场的转型升级，加强物流与专业市场的联动发展，积极引进高端物流服务商，加快物流企业的整合，从而实现打造物流高地的目标。

中投有意布局前海 港深热议利好利空

本报记者 杨兴云 深圳报道

被视为深圳未来30年发展希望所在、承载着深圳走向世界和香港辐射内地“双跳板”作用的前海开发，从一开始就吸引着众多世界级金融大鳄的目光。

深圳市前海深港现代服务业合作区管理局经营发展部处长王锦侠告诉本报记者，截至目前，与前海管理局签订合作意向的国内外公司已经达到34家。这些公司主要是国外及香港地区的，包括毕马威、普华永道、汇丰、渣打、长江(中国投资)、世贸股份、恒生等。

这个合作者名单仍在继续延长。接下来，最新出现在这个名单中的，极有可能是成立于2007年9月、拥有数千亿巨额外汇资源的中国主权财富基金——中国投资公司。

深圳市政府一位知情官员对日前有关媒体关于“中投公司已明确参与前海开发”的报道表述的准确性表示极大异议，认为目前还处于沟通、协商及交换意见的阶段。但他同时也向本报记者证实，中投公司确实向深圳市政府提出希望参与前海开发的愿望。

据了解，在此之前，中投公司董事长楼继伟在一份写给深圳市政府的信中，表示中投公司非常关注前海深港现代服务合作区的开发，愿意以适当的方式参与合作。

深圳市政府对楼继伟的合作意向表示“热烈欢迎”。认为中投公司这样在国内外具有广泛影响力的投资机构参与前海开发建设，符合前海合作区的发展定位及其产业布局。

有助打破僵局？

“毋庸讳言，从久拖不决的河套开发到目前的前海定位，深港双方的目标取向一直存在微妙的差异，即便是现在看起来‘晴空万里’的局面下，围绕上述定位的利益博弈仍然暗流涌动。”深圳综合开发研究院一位多次参与深港合作项目评审不愿具名的专家对本报记者说。

他表示，在长达20年的时间里，河套开发问题一直停留在议题阶段就是一个例证。

早在2006年，深圳市政府制定的《建立“深港创新圈”工作草案》就提出，在河套地区建立深港创新服务中心。

按照深圳方面的定位，河套的发展将以科技合作为核心，以河套地区为纽带，以港北教育研发集群及深南产业集群为主轴，以珠三角为纵深，全面推进和加强深港科技、经济、教育、商贸等领域的广泛合作，目标是建设在国际上有较大影响、在国家战略中有重要地位、对区域发展有突出贡献的、创新资源最为集中、创新活动最为活跃的深港“半小时创新圈”。

然而，由于香港方面对上述定位的疑虑以及决策程序的繁琐，上述设想变成空想。当时的情形是，一方面港方认为港深经济关系太密切，会影响香港的国际性；另一方面，港深双方在河套地区的所有权、管理权以及开发内容等问题上，一直存在不同意见。

事实上，正是由于香港政府一直以来对开发河套兴趣不大，加之香港决策程序的繁琐，以至于在长达20年的时间里，河套开发问题一直停留在议题阶段。

不仅如此，在接下来的前海开发问题上，香港方面同样顾虑重重。为此，甚至有香港立法会议员在接受媒体采访时，炮轰港府的粤港融合政策没有想通想透。这位立法会议员认为，前海“现代服务业示范区”计划如果落实，等于将香港仅余的服务业优势也送给深圳，宛如“将整个中环送了给深圳一样”。更多的人士则担心香港高端服务业由此出现“空心化”，进而危及香港国际金融中心地位。

在这方面，香港研究深港关系的资深学者、香港理工大学中国商业研究中心主任陈文鸿教授的观点颇有代表性。陈文鸿认为，在前海搞金融中心缺乏全局观念，并不是随便划一块地就可以建设“中环”或“曼哈顿”，而发展前海区对香港的实质帮助并不大。

> 背景特别，在深港双方都拥有广泛人脉及相当话语权的中投公司的介入，对于打破深港僵局，加快推进前海及河套的开发建设无疑具有特殊意义

分析人士认为，在上述情形之下，背景特别，在深港双方都拥有广泛人脉及相当话语权的中投公司的介入，对于打破僵局，加快推进前海及河套的开发建设无疑具有特殊意义。

在本报记者采访过程中，很多学者对中投介入前海及河套开发的意向表示肯定和期待。

长期研究深港及粤港合作的资深学者、深圳市人大常委、深圳大学教授魏达志在接受本报记者采访时表示，中投公司参与前海及河套开发对深圳来说是一件“大好事”。

深圳综合开发研究院旅游与地产研究中心主任宋丁则进一步解读，中投公司的进入在一定程度上代表着“中央的意图”。

此外，深圳市前海管理局一位官员在接受本报记者采访时提到，目前参与前海开发合作意向的公司中，除了20家香港公司外，大部分是外国公司。深圳市政府对此表示有些遗憾，希望中外公司的情况能够“平衡一些”。

中投公司的参与，在一定程度上弥补上述遗憾，这就难怪深圳市政府对中投的意向表示出“热烈欢迎”的姿态。

或许由于上述背景的纷繁复杂以及涉及深港关系敏感性的原因，深圳市政府一位知情官员向本报记者表示，中投公司对媒体提前披露公司参与深圳前海及河套开发的意向，尤其是公开楼继伟董事长致深圳市政府的信件颇为恼怒。

中投公司婉拒了本报记者的采访要求。该公司有关人士表示相关事情尚在协商中。

稳赚不赔的黄金机遇

深圳综合开发研究院上述不愿具名的专家认为，与中投公司之前在国际上的投资行为面对的巨额风险相比，参与深圳前海及河套开发对于属于国企概念的中投公司来说，无疑是一个稳赚不赔的黄金机遇。

事实上，自投身国际资本市场以来，中投公司屡屡创下败走麦城的黑色记录。除在摩根士丹利的30亿美元和黑石集团的50亿美元投资上出现大幅亏损外，又在美国货币基金投资上遭受重创——成为14年来首只导致投资者亏损的货币市场基金的最大股东。

作为中投公司最新遭遇风险的例证是，3月15日，在日经225指数继前一交易日大跌6.18%后，东京电力公司的股价更是连续两天大幅跳水，连续两日分别下挫23.57%及24.67%，大跌超过48%。据称中投公司持有该公司股票近180万股，位居第九大股东。连续两日的股价暴跌使上述股票的市值损失达15.95亿日元(约1.28亿元人民币)。

或许是早有谋划，中投公司去年11月将首家全资子公司布局香港。楼继伟在成立仪式上致辞时表示，中投公司把香港看作一个重要的投资和金融交易平台。

他表示，在致力于自身投资活动的同时，也希望贡献一份力量，帮助香港打造成最重要的国际金融中心，促进香港经济繁荣发展。

布局香港与参与深圳前海及河套开发，似乎并不应该看作是两起孤立的事件，这样的事态发展对于深港和中投应该都是好事。

然而，对于作为具有特殊背景国企概念的中投公司参与前海开发的影响，也有人表示出不同看法。深圳大学管理学院一位专家直截了当地说，按照上面的意图，未来的前海应该是一个比现在的深圳经济特区“更特”的地方，说白了也就是要在真正意义上完全与国际接轨，为此，还破天荒地赋予前海管理局计划单列市的管理权限，与深圳市政府平级，目的是为了减少干预，同时提高与香港协调的话语权。而中字头公司的广泛介入恐怕只会给管理者提出更多的管理难题。

“总之，这种具有政府与公司双重身份的参与者出现在前海，不是一件好事。”该专家认为。

一周中国

海南离岛免税购物 5月实施

新闻回顾：

3月24日，中国财政部在发布的《关于开展海南离岛旅客免税购物政策试点的公告》中指出，海南将在4月20日试运行“离岛免税”政策，5月1日起正式实施。离岛免税政策对适用对象、可免税购物金额以及免税试点商品都做了规定。

点评：

离岛退税，海南为“国际旅游”岛申请的“政策绿卡”，据知名门户网站调查，约60%的参与问答者肯定了这一政策性利好。不过，5000元额度的设定以及相对贫乏的商品类别，在不同程度上制约了这一政策的效果。国际旅游岛建设既依托于政策的支持，也需要加大硬件建设，打造良好的旅游环境，只有这样才能将政策利好真实的转换为实质的吸引力。

乌鲁木齐公交车与火车相撞 已致3死85伤



新闻回顾：

2011年3月24日，兰新线乌鲁木齐至二宫间处，一辆531路公交车突然失控与正在行驶的7573次列车相撞。造成85人受伤，其中重伤10人，死亡3人。

点评：

公交车失控无论是设备疏于保养造成的故障还是驾驶员的操作失误，都对其承载的生命带来重大威胁。在城市扩张过程中，轨道交通工具与机动车数量激增的矛盾，从城市规划、公共交通安全入手，亡羊补牢，尤未晚矣。

京沪高铁1.87亿被挪用 违规招投标金额将近50亿

新闻回顾：

3月23日审计署公布《京沪高速铁路建设项目2010年跟踪审计结果》。其中涉及招投标问题资金近50亿，个别施工单位及个人转移挪用公款和建设资金1.87亿元等问题。审计署已将上述问题移送纪检监察、司法机关。审计署再次查出发票违规问题多达16家单位，金额合计2.16亿元。

点评：

随着铁道部前部长刘志军的腐败事发，之前遍及全国的高铁热潮面临新的审视。投标等项目的腐败，让人质疑高铁是否真正安全高效。在诸如此类涉及重大金额又承载着乘客安全的项目，审计部门的介入以及完善透明的立项、评估、招标，独立的监理、检查手段则更是安全的有效保障。

“盲抢盐”后 温州现“退盐潮”



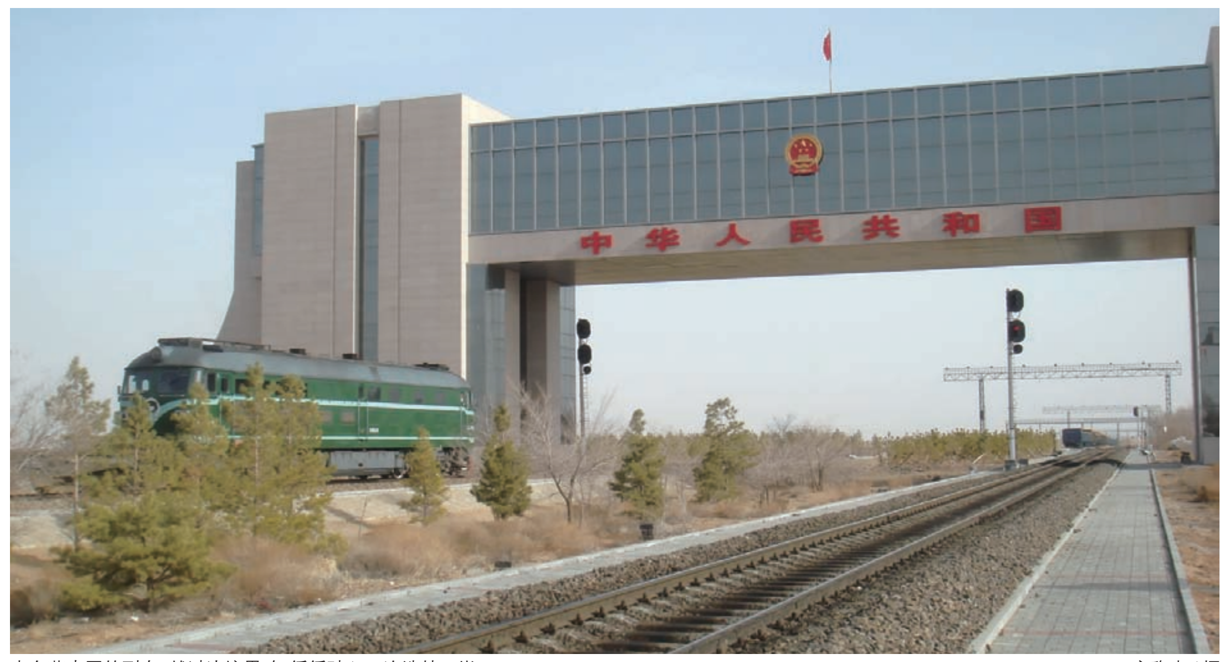
新闻回顾：

近日，浙江温州有高价买盐的消费者感到吃亏，数百名消费者到当地一家超市，要求退货。目前，广州市场食盐销售恢复正常，供应充足，多家商场反映没有人退盐。有超市负责人说：“考虑到食品安全，我们对于食盐退货会非常谨慎。”

点评：

从“抢盐潮”到“退盐潮”，归咎于国民科学素养的缺失的同时也折射出信任危机的影子。政府宣传的“无害论”未起到平息民意的作用，反而“吃盐抗辐射”、“海盐遭污染”等谣言流传广泛。建立信息公开透明的常态化，重塑政府的可信度，是比“防辐射”更为重要的任务。

点评人：周靓



来自蒙古国的列车,越过边境界碑,缓缓驶入二连浩特口岸 宋馥李 / 摄

“中国人已经出手慢了”

采矿蒙古国

本报见习记者 宋馥李 二连浩特、呼和浩特报道

“到蒙古国开矿去,早去的都发了!”

在内蒙古二连浩特市中心街角的一处奶茶馆,几位茶客兴奋地谈论着在蒙古国投资铁矿的经历。近几年,内蒙古的边境口岸城市二连浩特,除了贸易的持续繁荣,越来越多的人经由这里到蒙古国去开发矿山。这是一次次充满刺激也蕴含风险的淘金之旅。



鞍海集团经营的铁矿位于蒙古国中央省巴音吉日嘎朗苏木,铁矿的品位很高 宋馥李 / 摄

国内企业要调整投资结构,扩大投资范围,不要都去挤矿产资源开发的独木桥

富矿之地

投资蒙古国的矿产,卞洪登可以算是最早的一批人,他经营的中国宝贝国际投资集团,已经在全世界多个国家拥有矿山开采勘探权。

2000 年,卞洪登应邀到蒙古考察,最初是想投资前苏联废弃的农场,但由于气候和人力问题,这个计划最终搁浅。然而,意外的收获是,他发现了蒙古的矿山,这些矿山大多数未被开采,品位很高。卞洪登决定改弦易辙,投资矿山开采。

“那时的矿山价格非常低廉。2000 年左右的时候,购买一个矿山的开采权,只要万把美元。”卞洪登说。

10 年间,蒙古国矿山开采权价格也直线上涨。以金矿为例,到 2005 年的时候,上涨到几十万美元,到 2007 年时,上涨到几百万,现在,一些好的矿山,已经上涨到千万美元以上。10 年之间,上涨了 1000 倍。

2004 年,经过多次考察和勘探,卞洪登拿到了在蒙古的第一个矿山。此后,他又连续买了 9 个金矿。现在,公司经过兼并、产权重组等方式已控股了 5 个公司 31 座矿山,涉及煤矿、金矿、铁矿、镍矿、宝石矿等。

尽管目前中蒙之间的投资额和贸易额并不大,但蒙古对中国的重要性却越来越大。早在 1998 年,中国已成为蒙古国第一大投资国。1999 年起,中国成为蒙古国第一大贸易伙伴,此后始终保持着这一地位。

蒙古的国土上布满了储量惊人的资源。对蒙投资中,矿业投资毫无疑义地占主导地位。近几年,铁矿石贸易异军突起,铁矿粉的进口量几乎占了一半的份额。2009 年,累计二连口岸进口铁矿石 141.94 万吨,同比增长 41.02%。

来自辽宁的鞍海矿业集团,在蒙古国有了三座铁矿山。苏日塔拉图是来自内蒙古呼伦贝尔市,因为是蒙古族,而且精通蒙语和熟悉蒙古族习俗,被派往了蒙古国,管理鞍海集团正在开采中的两座矿山。

苏日塔拉图告诉记者,近几年,国内众多的矿业投资者涌入蒙古国,掀起了开采蒙古矿业的高潮。鞍海的矿石经过初加工后,输入到内蒙古的包钢集团、唐钢集团等。铁矿石供不应求,早早就被预订完毕。而蒙古国的铁矿石品位很高,一般在 35%以上,开采的价值非常高,储量也很丰富。

开发矿业的中资公司,也正在不断地融入当地社会。现在,蒙古国对国外矿业企业的用人做了严格规定,至少 75%以上都要雇用蒙古人,而且主要是矿产所在地的蒙古人。

运力瓶颈

运力不足,始终是横亘在中蒙贸易之间的最大障碍。运力的紧张在俄罗斯、蒙古以及中国都有体现,每年冬季,俄罗斯的运力主要保障煤炭运输,木材等其他产品的运输大大受限。

在蒙古国,铁路为单辐铁路,机车和车皮不足,换装能力滞后。而在中国一方,二连浩特进口商品的车皮计划远不能满足进口企业的实际需求。为此,二连浩特市以及呼和浩特铁路局已经连续几年向铁道部打报告,请求增加车皮计划。此外,近几年,蒙古国的煤炭资源出口也逐年攀升,但煤炭进口受制于我国国际联运车皮计划,也无法做大进口量。

二连浩特市商务局内贸科科长王立峰告诉记者,在运力的协商上,中蒙两国还缺乏实效性的沟通。目前,矿产品的运输主要依靠公路运输。例如,内蒙古的甘其毛道口岸和东乌旗口岸已经修好了铁路,但在蒙古国一方,还没有在建的铁路相衔接。

在卞洪登看来,蒙古人是一个善于学习的民族,这 10 年,他们对矿产资源的认识迅速提高,也迅速从加拿大、中国等国家学习借鉴了对矿产资源的管理制度。

2006 年 7 月 8 日,蒙古国家大呼拉尔讨论通过了新《矿产法》。新《矿产法》将“正在或可以进行的生产足以影响国家安全、国家和地区经济社会发展,或每年产量占国内生产总值 5%以上的矿”定义为战略矿。利用国家预算资金勘探并已确定储量的战略矿,在与私人的合作开采中,国家参股比例最高可达到 50%。这一政策显然大大加强了蒙古国家对矿产资源的控制力,也引发了国外投资者的极度担忧。

事实上,近几年,中国的矿业投资者,也确实因为急功近利地开发矿业以致破坏草原环境,引发了诸多纠纷,造成与当地牧民的紧张关系。常年在蒙古国管理矿山的苏日塔拉图说,蒙古人崇尚自然,他们历来就以草原为生存之本,当赖以生存的草原和水源地因矿业开采受到污染时,是决不会妥协谈判的。在这一点上,蒙古人的环境保护意识要强于中国,这就要求外来投资矿业的投资者,要尤为重视和周边环境以及蒙古人和谐相处之道。

尽管有以上种种局限,但如今矿山投资已经扩展到澳大利亚、南美、非洲等地的卞洪登依然认为,到蒙古国投资矿业是中国投资者的最优选择。他说,蒙古对矿山的管理仍然是宽松的,监管部门也比较单一。另外,尽管这 10 年矿山开采权的价格涨了很多,但与中国或其他国家比,仍然是低廉的。

“中国人已经出手慢了。”中蒙合资桑斯尔电视台的负责人赵宝平说。据他了解,加拿大、澳大利亚等国的矿产巨头,已经抢先在蒙古国布局,许多储量惊人、品质好的矿产,已经被他们拿到。而蒙古国也有意识地引导全球各国的矿业巨头来参与竞争,如力拓、必和必拓、加拿大艾芬豪公司,澳大利亚 BHP Ltd 公司。近几年,来自日本、韩国的矿业投资者蜂拥而至,对蒙古国矿产资源多国竞争的态势已经形成。后到的中国投资者,甚至是从第三国矿业投资者购买矿山开采权。

矿产之外的淘金热

二连浩特口岸 1992 年正式开放时,大批蒙古人涌入了这个边境小城,那时,蒙古国的生活用品奇缺,蒙古人拿着羊皮、羊绒等畜产品,展开了以货易货的贸易。

任茂是二连浩特口岸发展的见证者,也是第一批淘金者。最初,他在周边牧区收购羊绒和羊皮。口岸的开放让他的货源成倍地充实起来。蒙古人将价格便宜的羊皮和羊绒卖给他,他再转手销售到国内,那时的规模小,往往一次只收到几斤的羊绒,就坐上火车赶到河北省邢台市的清河县——当时全国有名的羊绒集散地。生意很好做,周转率高,不愁买也不愁卖。

2003 年,二连浩特市开始建设总规划面积 18 平方公里的边境经济合作区,鼓励以进口资源落地加工为主的木材加工、矿产品加工、畜产品加工等企业创业和落户。任茂成立了茂源畜产品加工公司,建起了厂房,正式进入了畜产品加工业,一部分初加工后供应下游企业,一部分深加工制作成自有品牌的羊绒被和毛毯,面向国内市场销售。此时,对羊绒的收购也渐渐变得困难了,坐等蒙古商人送上门的日子一去不复返,任茂在蒙古国设立了办事处,专门收购羊绒。

另外,内蒙古茂源生产的羊毛毡,主要出口到蒙古国用来做蒙古包。几年下来,茂源的羊毛毡占到了蒙古国市场的 90%。

像茂源这样两头在外的加工企业,正是二连浩特市大力发展的产业——进口资源落地加工和出口产品加工,对于边境经济合作区内的企业来说,蒙古国既是丰富的原料来源地,又是巨大的消费市场。受生产能力所限,蒙古国对一些难以加工的资源性产品的出口并未限制,这是边境口岸扩大加工贸易的天然优势。

除了矿业、能源和畜产品,中国的投资也在文化、服务业等领域延伸。其中,中蒙合资的桑斯尔电视台,已成长为蒙古国百强企业之一,在蒙古国具有广泛的影响力。

赵宝平说,刚投资的时候,蒙古国的有线电视还只是空白,公共电视台只有晚间 3 个多小时的播出时间,而且节目内容也很贫乏。他意识到,这是一个重大的机遇,应该尽早占领这块市场。

1995 年,中蒙合资的桑斯尔有线电视台在蒙古国首都乌兰巴托落地。如今,桑斯尔电视台已经发展成为蒙古国规模最大的有线电视公司。桑斯尔电视台转播中国中央电视台和内蒙古电视台的蒙古语节目,因为语言相通,内蒙古电视台的蒙语卫视频道成为蒙古国观众收视的首选频道。电视台转播译制电视剧《西游记》时,曾经创造了乌兰巴托市民万人空巷的收视记录。据说一位政府官员为了不错过看《西游记》的时段,宁肯推迟参加约定的外事活动。而播出时段,社区的治安案件也明显减少。

“蒙古国是个待开发的、生机勃勃而又商机无限的国家。”中国在蒙投资企业中华总商会会长项胜利告诉记者,国内企业要研究蒙古国的产业政策,调整投资结构,扩大投资范围,不要都去挤矿产资源开发的独木桥。



新物流灵活机变,更添满意。无论从事纺织业或是其它行业,拓展海外生意,您都将面临万变的客户需求。
UPS 不同取件时间、不同送达时间、不同运费价格,多种选择满足您所需,助您走出国门,快人一步。
让新物流为您服务。thenewlogistics.ups.cn

免费客服热线:800-820-8388 手机客服热线:400-820-8388

ups
我们 物流

熊猫债券猜想

本报评论员 程志云

尽管刚刚送给日本的两只象征着和平的大熊猫受到了地震的惊吓，不过中国政府或许应该考虑送另外一只“熊猫”给日本——熊猫债券。

眼下，邀请日本政府到中国内地发行熊猫债用于灾后重建，成为中国金融圈热议的话题之一。对于这个饱受9级地震、海啸、核泄漏以及财政危机威胁的政府而言，这可能是一份既在情理之中，又在意料之外的礼物。

日本政府正在为钱头疼，这是明摆着的事。根据“巴克莱资本日本经济研究”的最新分析结果，如果将地震和海啸破坏、计划停电和自愿节能、核能发电的相关问题以及股票大幅下跌等诸多因素计算在内，日本大地震的直接经济成本大约高达12万至17万亿日元。

但是日本政府早已债台高筑。根据日本财务省和日本银行资金循环统计，截至去年12月底，包括国债、借款和政府短期证券在内的日本国家债务总额共计919万亿日元，创历史最高纪录，达到GDP的两倍。此次地震和海啸无疑是雪上加霜。

中国大陆正在经历流动性过剩的“幸福的烦恼”，收回流动性以避免通胀恶化是货币当局的最大挑战。从技术层面上来看，2009年中国内地的债券市场容量在17万亿左右，年发行债券接近9万亿规模。数千亿人民币的日本国债是完全可以消化掉的。这也是很多支持日本发行熊猫债的学者拿出的理由。

而且，国际机构到中国来发行人民币债券也不是新鲜事。2005年10月，国际金融公司(IFC)和亚洲开发银行(ADB)曾分别获准在中国银行间债券市场发行11.3亿元和10亿元的熊猫债券。这几年，一种在香港发行的被称为“点心债券”的人民币债券也颇为流行。麦当劳和卡特彼勒都发行过“点心债券”用于其在中国的业务拓展。今年初，世界银行宣布在香港也发行总额5亿元两年期的人民币债券，票面利率0.95%。

美国次贷危机最危险的时期，中央国债登记结算有限责任公司债券信息部主任刘凡先生还曾经研究过通过发行熊猫债券向美国政府施以援手——如果美国可以，日本为什么不可以？而且，对正在谋求国际化的人民币来说，这也是一次尝试更大空间的机会。

的确，那些反对者说得没有错，如果仅仅从成本考虑，这可能不是一个最好的主意。比如说成本就是需要考虑的问题。日本国内的企业和老百姓相当富裕，相比之下，日本政府向他们融资成本更低；此外，日本还拥有相当国际化的金融市场，在该市场内吸引国际资本参与灾后重建的融资成本也很低廉。实际上，就在地震刚刚结束，就有大量的国际资本买入日元推高了日元汇率。

相比之下，发行人民币债券无论是利率还是汇率因素，都会导致相对高昂的还债成本。

不过，任何国际间的经济和金融协作，都不仅仅是纯粹的经济意义上的考量。日本政府发行熊猫债券的规模或者利率本身都不是最大的问题，更重要的是，熊猫债券给日本提供一个修补中日关系裂痕的机会，日本也许可以就此打开一条与中国展开更深层次的经济、金融甚至政治合作的契机。

双方显然都有这样的意愿。日本震后至今，中国政府已经援助了日本3000万元人民币人道主义救灾物资，后续又紧急向日本政府提供1万吨汽油、1万吨柴油。这些都是无偿援助。日本的媒体已经观察到了此次地震对中日关系带来的一些微妙的变化。比如震后中国国家主席胡锦涛自2003年就任以来首次访问日本驻华大使馆，并为地震遇难者默哀；根据日本共同社报道，中国外长杨洁篪19日在京都与日本外相松本刚明会谈时，邀请日本首相菅直人和松本访华，部长级交流或将成为今后修复日中关系的试金石。发行熊猫债当然不会将中日关系带入春天，它所能起到的作用，如果不是更多的话，也并不比受到日本国民欢迎的大熊猫更小。

大自然不是谁的朋友

本报评论员 魏黎明

大自然是人类的朋友吗？发生在日本的大地震、海啸，以及隐藏在原子核里的自然法则的威力，向我们一一列举否定的答案。

有人说，错了，大自然确实是人类的朋友，只不过是我们做错了事，惹得她生气、发火。是的，她怒了，但因此就要夺走那么多人的生命吗？这是什么样的朋友呢？

事实上，大自然就是大自然，是她自己。我们可以是她的朋友，而她却未必就一定引为知己。她有她的一套逻辑，按她的法则行事，并不因为谁自称是她的朋友就违背自己的法则。

很多时候，我们自作多情，牵强附会而已。大自然站在我们面前，就好像一面镜子，客观冷静，照见一切，不主动也不被动。你若微笑，她也微笑；你若亮出獠牙，她自然也不甘示弱。说到底，她不是我们的敌人，也不是我们的朋友。

守恒的定律，使她奉行以其人之道还治其人之身的哲学。我们让核子裂变，她馈赠能量，同时也附送核辐射的危机。如何趋利避害，在于我们是否足够聪明而不至于过于聪明。

然而，在我们有限的历史上，我们在这面镜子里尽情地表演着各种丑态。相当长的一段时期内，我们跪着，匍匐在这面镜子前，以猪牛羊牲祈求垂怜。因而，我们成为一些神棍及其世俗代理人的奴隶，成为所谓天和天子的子民。

后来，我们站起来了，我们以为可以平视一切。然而我们的头颅却总要脱离我们身体的控制，以为自己高人一等，习惯性地高昂。一对眼睛也不失时机地往上爬，直至高于头顶。于是，我们依然无法在大自然这面镜子前看清自己。面对她，我们的头脑狂热，言必称征服、战胜。事实上，到头来屈服的往往是我们的躯干，我们成为了所谓头领的奴隶。

追古思今，科技进步、政治昌明、思想文化的发达，终归使我们站起来，与大自然更加亲近。然而，远之则怨，近之则不逊，大自然一定觉得我们极其“难养”。

夜半时分，我们是否将悄然惊醒，冷静地思考我们和大自然的关系？想一想，为什么我们总是这一副德行：要么前倨后恭，要么前恭后倨？为什么我们就不能正视大自然，平等地对待她？我们不敢正视她的眼睛吗？那里边藏着怎样的一股魔力，使得我们要么低头，要么昂头，不知所谓地失去平等交往的机会？

天亮了，我们好像“清醒”过来，于是我们言必称朋友、和谐相处。好像这么一来，我们就可以心安理得地从她那里获得更多。而一旦大自然发怒了，对我们的贪婪施以惩罚，我们就要故作惊诧：喂，老兄，怎么了？我们可是朋友啊！

我们生于她，她孕育我们，然后我们却要跟她称兄道弟。这么做的背后，却总是摇摆不定的群体无意识，要么过分卑下地乞求，要么过分贪婪地索取。而我们之所以不能够取得一个合适的度，根源在于我们似乎从来没有平等地对待她。我们对她念兹在兹，盖因我们总是对她予取予求。

当然了，我们当中总有一些明白人，他们真心实意地跟她交好，迁就她，爱护她。然而，这一切她并不知晓，也不领情。说到底，大自然不愿意做谁的朋友，正如她不愿意做谁的敌人一样。

她只不过是风，是雨，是阳光，同时也是地震、海啸以及核辐射。你探索她，她向你展示一份魅力；你冒进一步，妄自尊大，她必施以惩罚。她是一朵莲花，可远观而不可亵玩。她从来如此，不可战胜，也不被征服。

她有生命，却没有思想，不理会天人合一，也不懂得诗意栖居。如果说她一定有思想的话，那就是藏在这一切里面的“道”。道法自然的道，自然而然的道，也就是我们早就总结的，一种不可违抗的却总被我们违抗的东西——规律。

药家鑫“激情”溯源

本报评论员 启越

将人撞伤后，又连捅6刀致人死亡的药家鑫，被辩护律师描述为成长道路没有污点、学习优秀、得过各种奖励的大学生，而其行为是一念之差，属于激情杀人。这个辩护让人费解。

稍懂法律的人都知道，所谓激情杀人是指行为人由于被害人的严重过错而受到了强烈精神刺激，激情之下当场杀死被害人。其构成条件之一必须是因被害人严重过错而引起行为人的情绪强烈波动。受害人张妙有错吗？这位26岁的母亲也许最大的过错就是不应该试图去看肇事车的车牌。那是不是说，以后我们被车撞了，千万不要去记对方的车牌，一定要对肇事车主礼遇有加，免得让对方激情起来，不可控制。这显然是一个荒唐的辩护。

药家鑫一案，公众最想知道的是，这位大学生为什么要杀人？这也是此案最吊诡之处。一位艺术素养很高的音乐学院学生，不是报复社会的心理失衡者；刚刚约会完女朋友，这说明当时应该是心情愉快而不存在私愤需要发泄；成绩优异不会有同学耻笑，刚拿完驾照父母就给买了车，没有因贫困而产生仇富心态；也不是杭州“七十码”主角胡斌那样的富二代，不是“我爸是李刚”的官二代，他的杀人“激情”到底从何而来呢？

不少分析将药家鑫的“激情”归根于其严苛的家庭教育——父亲对他的管教过于严格，曾经动手打他，还将他关在地下室。这导致他一度有自杀的念头。所以得出的结论是此案的发生源于药家鑫不良心理情绪的凝结，属于其自身心理脆弱引发的临时起意。这也许是其“激情”的原因之一。毫无疑问，中国家庭出来的孩子，都有一个虎爸或者虎妈，基本都有过被打或者被关在屋子里的类似经历，如果按照此推论，中国的孩子包括我们自身，都存有不良心理的阴影，但这还不足以让我们成为残忍的凶手。

我们还应从社会背景中寻找“激情”更多的根源。我们不难发现，不仅仅是药家鑫一案，在很多的交通肇事案中，有一个奇怪的“潜规则”——撞伤不如撞死。比如2006年12月发生在成都都江堰的奔驰车反复碾压小男孩致死事件，2010年9月江苏省新沂市一辆宝马车也采取同样的方式将一名孩子碾死。如此事件并不鲜见，一个共同的原因是这些肇事者相信“撞死人赔一次，撞伤人赔一辈子”，利益的驱动让这些鲜活生命凋零在这个背离法理和人性的冷血逻辑之中。事实的确也是这样，以北京为例，撞死一个人，赔偿金额最高大概在40万元左右。而撞伤一个人，在法院实际审判中，赔偿上百万的并不少见。药家鑫也承认，当时他杀人的动机就是“怕撞到农村的人，特别难缠”。让一条性命消失的理由，仅仅是怕难缠，和那些故意倒车碾死的肇事者逻辑并无二致——撞死不可怕，撞伤价更高。

一个奇怪的组合：一个心智脆弱的孩子，在一个利益至上、甚至生命都退居其次的社会中，在特定的环境下，放在包中的刀于是就在“激情”的刺激下，被轻易地拿了出来。我们在质问药家鑫的同时，我们也在质问自己，质问这个社会，道德沦丧是恰当的描述吗？

视点



天国的相遇 漫画 /Cagle.com

来论

党委领导问责制期待操作细节

余丰慧 / 文

相比2009年7月出台的“全国版问责办法”，京版问责办法更加严格，不仅规定“问题官员”两年内不得提拔，而且首度将北京市党委领导列入问责范围(3月23日《京华时报》)。开端不错，方向正确，值得期待。

这几年，在安全事故、食品安全以及其他重大事件对责任人处理中，已经被问责的官员中鲜见党委班子领导被问责，一般都是政府班子领导成员被问责。而事实是，许多重大事项最终决定权都在党委官员手中。这就出现这样一个现象：决策者、有权者不承担责任，不被问责；而执行者的政府官员却屡屡被问责、被处理、被摘掉乌纱帽。不仅被问责的官员不心服口服，而且民众也感到不平不公，专家学者深感问责制度存在漏洞。因此，除北京之外，广东、重庆等地也将党委领导列入了问责范围，

但是，从北京把党委领导列入问责的内容看，还存在有待完善的地方。比如说“谁来问”的问题？制度反腐专家李永忠认为，党政组织要问责，专门监督机关要问责，群众要问责，媒体要问责，民主党派、无党派人士也要问责。列了这么一大堆问责主体，其实真正管用的并不多。而管用的“党政组织要问责”，却存在“自己问责自己”的问题，往往使得问责制度走形式、走过场、打折扣，使得这项制度失去严肃性，最终使得党委政府公信力每况愈下。“问什么”的问题没有“谁问责”复杂，关键是要问到要害，不能避重就轻、回避矛盾。怎样问？既要问领导之责，也要问政治之责；既要问重大事故、事件、案件，造成重大损失或者产生恶劣影响之责，也要问在位不谋其政之责。这里面的关键问题是不仅要对明显的重大事故、事件、案件责任人问责，而且要对民生工作落实不力的党委领导问责，比如：保障性住房落实不力问题，住房调控政策落实不力等。

必须进一步明确谁问责、问什么、怎样问的内容和程序，要有一个操作性非常强、普通民众一看就能懂的问责制度。这才能发挥“群众要问责、媒体要问责”，“群众要举报、媒体要举报”的功能。否则，就会出现群众无从入手、不知如何入手的问题，倘如此，何谈问责效果！

对党委领导问责应该不留后路、不留余地、不留一手，抬高官员违规违纪、失职渎职、赖政怠政的成本，才能使得党政官员真正珍惜自己的位子，真正一心为民，真正谨小慎微。

希望将党委官员列入问责范围是一件看得见、摸得着、操作性强并且有成效的好政策措施，而不使其沦为一场政治秀！

把镜头对准真相有助实现公正义

魏英杰 / 文

3月20日上午，在河南淮阳县举行的中部六省非遗展演闭幕式上，一女子越过警戒线，跪着向端坐台上的县委书记任连军反映问题。随即，该女子被警察强行带走，而这名官员“面无表情，看着女子被拖走”。记者将这一幕传上微博，并经由媒体曝光后，在网上引起极大反响。

从现场图片来看，该官员果然面不改色，从容淡定。假如情况真是这样，这名官员确实不愧“淡定帝”的称号。不过，时隔两日后，当地“第一时间”在网上发布了情况说明。这则说明承认确有上访群众于当日向县委书记反映问题，但又澄清称，县委书记对此非常重视，不仅当即安排随行人员向其询问情况，还于22日上午亲自接待上访人。相关说明还随附了一张书记接待上访群众的照片。

照这么说，记者所拍摄照片或许与事实有所出入，比如只拍到了该官员正好面无表情的一幕。可实际上，现场照片还拍下警察欲强行带走上访人而她却扭着身体不愿离开的画面。县委书记接待上访人的时间是22日，可在前一天，相关消息在网上已闹得沸沸扬扬。再者，由县委书记亲自接待，随后又召开县群工部长、法院院长、检察院检察长、公安局局长参加的专题会，是否“隆重”了些？怕就怕这是“前倨后恭”的表现，那么这位上访人不过是撞上了好运，而该县其他上访群众恐怕无缘分享如此待遇。

县委书记真淡定也罢，逢场作戏也罢，有一点却是千真万确，那就是靠跪求不来公平与正义。无论如何，上访人反映问题获得重视，都不是那一跪发挥了作用，而主要是因为这一幕被记者拍下来并曝光了。这也说明，有些官员并不怕群众下跪，怕的是媒体曝光和舆论监督。如果当地群众工作渠道畅通，司法救济得力，上访人用不着下跪也能解决问题。

公平正义有赖于制度建设与完善，而不应通过下跪乞求“人治”。县委书记事后召集庞大阵容应对解决此事，恰说明媒体发挥了应尽的舆论监督作用，表明“创造条件让老百姓批评监督政府”不失为“让权力在阳光下运行”的一条可行路径。顺便提一句，非遗展演是新闻，“县委书记冷漠对待上访群众”更是新闻，为何现场那么多手机、相机、摄像机，却只有一个人敢把镜头对准这一幕，把真相传递出去？

（更多精彩见 www.eeo.com.cn 评论频道）

绿大地漩涡

本报记者 黄利明 张勇 昆明、北京、上海报道

数天来，绿大地晦暗的天空(002200)开始露出些许亮光。

3月17日在绿大地实际控制人、董事长何学葵因涉嫌欺诈发行股票罪被批捕后，不管是机构投资者还是公司决策层的应对危机方案都预计，绿大地股票可能要从23元崩盘至10元以下。但是仅仅一个跌停板之后，绿大地就止跌反弹，稳在20元上方。

22日中午，刚赶回办公室的绿大地新任董事长郑亚光忙得不可开交。此时他正身上挎着个包，站在总经理王光中办公室的门口接着电话。挂完电话，就马上询问王光中上午的危机沟通会情况如何。

临危受命的郑亚光原来是西南财经大学教授、绿大地独立董事。他和绿大地高层奔跑于云南省金融办、证监局、银行以及客户中间，处理3亿元资金缺口与项目存续等面临的风险。

据本报了解，绿大地的危机应对方案中，最受关注的内容之一就是"研究资产托管和重组的可能性和操作路线"。



下一步：重组

为了应对何学葵被捕给绿大地带来的全面信任危机，3月18日停牌当天，绿大地公司管理层就紧急制定出了一套应对危机方案。

"公司形成了两点共识：一、公司是公司，何董是何董，公司的过去是过去，现在是现在；二、公司在云南省委省政府的正确领导和省金融办、证监局等部门的指导下，当前重点工作就是集中精力维持稳定。"郑亚光向本报表示。

据记者了解，应对危机方案已经上报云南省政府和金融办，里面提出将维护公司资金、经营稳定，并争取获得政府支持。

据本报了解，在绿大地决策层经过商讨后，认为绿大地可能面临一系列风险：一是公司面临3亿元资金的缺口，股份因被冻结而无法质押融资，因此公司项目有搁浅或不得不放弃的风险；二是股价可能出现暴跌至10元以下，将引发股民各种诘难甚至集体诉讼索赔；三是已引发了金融机构恐慌。绿大地内部消息称，为公司提供贷款的银行已经紧急召见了绿大地有关领导，并有收回贷款的意向；四是如果不能正常经营，公司形成合同关系的债权债务将有形成诉讼、保全的危机。

有意思的是，绿大地处理系列危机的第一步就是紧急选任独立董事郑亚光为新董事长、法人代表。绿大地内部人士告诉本报，"一方面绿大地本身财务状况混乱，郑亚光作为西南财大著名的财务问题专家能帮助绿大地迅速处理；另一方面，作为西南财大老师，靠校友和学生关系，郑有比较多的企业和金融行业人脉，有助于绿大地接下来的经营和重组。"

绿大地成立了危机应对小组处理危机，明确要筹措资金、紧盯项目，包括解决8月份以后正常的还旧贷新。

在绿大地总部办公楼一楼，还贴出了公司高管值班安排表。不过，3月23日下午3时，绿大地总部已经无一位高管留守，全部撒在外边处理危机。王光中已赴四川南充争取5亿元的项目，副总经理李钢赴河北廊坊争取约1亿元的合同……

据本报了解，上述两个重要项目已签署了正式协议，而南充5亿元项目可能构成该公司2011年利润的重点来源。王光中向记者表示，公司的资金状况也得到缓解，一是催收应收账款，二是获得银行支持。

绿大地股价未被腰斩且神奇企稳，据称亦与重组消息不无关联。本报获悉，未来的公司重组事宜由董事长郑亚光和董事长助理何海波负责，与董事会其他成员和主要股东一起研究资产抵押和重组的可能性与可操作性。将积极寻找意向者，并请示政府同意后尽快实施。

> 由董事长郑亚光和董事长助理何海波负责，与董事会其他成员和主要股东一起研究资产抵押和重组的可能性与可操作性

其实在何学葵被公安机构正式逮捕当天，绿大地董事会就开始了重组公司的准备，而一些投资机构也在第一时间得知了这一消息。3月21日，绿大地复牌封于跌停板。次日，绿大地在一天之内从几乎跌停位置被狂拉至上涨7.58%，当天振幅为17.63%，换手率则高达23.37%。

但接近绿大地现任董事会的人士表示："从目前来看，绿大地重组的前景还十分渺茫，而且目前的股价对于重组来说还太高。"

王光中承认，目前正着手下一步的重组，但他表示这只是意向，在操作但远未达到需要披露的程度。

案发

危机早在去年年初埋下种子，正是绿大地2009年度业绩的数次变脸，导致了证监会对此立案调查，并步步升级为欺诈发行股票的"罪与罚"。3月21日，证监会指出，2010年3月因绿大地涉嫌信息披露违规对其进行立案稽查。行政调查发现，该公司涉嫌虚增资产、收入、利润等多项违法违规行为。

接近中国证监会的人士告诉本报，早在2010年年初，云南省证监局就开始对绿大地进行调查，"但当时并未正式立案，许多机构也因为担心出现系统性风险而开始回避绿大地。"之后由于种种原因，据说调查曾一度搁置。

绿大地的股价表现也印证了这一点。经过2010年5月及7月间的反复，绿大地股价在7月底之后快速拉升，短短三个多月就实现翻倍。

这期间，"外界还传出，由于云南证监局局长范辉与何学葵不和，才导致云南局一直盯着绿大地不放。"一位知情者说。实际上，证监会在初步查明绿大地违规行为之后，原本打算直接立案，但考虑到问题的复杂性，证监会决定请公安部一同参与调查。

值得一提的插曲是，今年两会期间，网上一个帖子指范辉所戴玉镯、手表、玉石戒指累计价值超百万，帖子以其2009年8月参加云南省金融办会议的照片为底图，通过人工合成方式将其佩戴附上饰品原图，并以此影射其涉嫌受贿。

由于何学葵与范辉之间关系并不融洽，因此这一网帖的始作俑者被普遍猜测与何学葵有关。

就此，证监会相关负责人在披露绿大地案的同时，还特别对此网络传言进行了澄清，指出经鉴定，网帖所附照片系人工合成。

欺诈发行

知情人士透露，为达到上市目的，绿大地一度有一二十枚假公章用来伪造上市材料。对此绿大地副总经理李钢"不置可否"，但他坦言上市过程中肯定是存在不规范的地方，否则也不至于落此危局。

绿大地在2009年三季报中预计当年净利润同比增长20%-50%，后又转为预降，最终在四次变脸之后爆出巨亏1.51亿元。其中因干旱等自然灾害而计提的各项资产减值准备就高达1.55亿元。

这与江海、东莞、浙商、中原等证券机构人士的暗地调研相去甚远。去年5月18日他们曾有赴绿大地马鸣基地、猫猫洞村基地查看，最终估算实际损失远未达到计提的数据。

因此，有参与调研的人士指出，2009年业绩的大幅变脸被认为就是为掩盖虚增利润与资产的一个幌子，大量的计提损失就是为了补上市时产生的窟窿。

对于绿大地上市之时的财务数据，昆明当地一名了解绿大地情况的知情者直言，"几乎全都掺了水。"该知情者向本报透露说，"为了达到上市目的，绿大地的高管对公司的许多营业数据进行了捏造，最严重的情况是成倍造假。"同时，2007年下半年，绿大地进入到上市冲刺的最后程序，但由于苗木行业的"想象空间"有限，何学葵开始考虑将尚未成气候的城市绿化工程业务也纳入到上市材料中去。

据称，绿大地披露2006年总负债为1.04亿元，实际负债则为1.9亿元；2006年披露销售收入1.91亿元，实际为1.51亿元；2005年净利润3723.64万元，实际不足该数据的90%。同时，在上市前3年的财务数据中还有多项存在虚假问题。

"资本市场本来就不规范，当初说包装上市，包装是什么——乔装打扮，乔装是什么，本来不白把你抹白，本来眉毛不黑把它涂黑，嘴不红给你涂红。包装就是这种，肯定有不真实的成分，那个环境就是如此。"绿大地一位高管说，不规范是有历史原因并非恶意，企业即使有点原罪，政府也应该理解。

对于绿大地案，昆明市人民检察院办公室顾明礼向记者表示，按规定批捕之后将在3个月内转入公诉阶段，而且一般还会提前。

按照《刑法》，欺诈发行股票罪，处5年以下有期徒刑或者拘役，并处或者单处非法募集资金金额百分之一以上百分之五以下罚金。单位犯罪的，对单位判处罚金，并对其直接负责的主管人员和其他直接责任人员，处5年以下有期徒刑或者拘役。



个别银行建议赎回

双汇"重伤"24家基金公司

本报记者 赵娟 实习记者 李勇 北京报道

3·15当天，双汇发展(000895 SZ)一个跌停活埋了24家基金公司。

至今还在停牌的双汇发展，子公司济源双汇公司使用瘦肉精猪肉事件当天被媒体曝光，重仓其中的24家基金公司苦等其复牌。

目前这24家基金公司已经在净值中重估了停盘的双汇发展。但据本报了解，有银行已经建议投资者赎回重仓双汇发展的基金，一家基金公司销售人员对银行的这种行为表达了不满。

本报综合多个渠道获得的信息估算，在双汇发展停牌后这一周的时间里，深陷其中的几十只基金已遭遇赎回约60亿份。去年底，持有双汇发展的公募基金合计总资产净值约600亿份，目前赎回的份额已经接近十分之一。

风险突至

自双汇发展停牌以来，先后有24家基金公司公告对旗下基金持有的双汇发展进行重估。根据2010年四季报信息，持有双汇发展的基金公司共22家56只基金，今年以来又新进入数只基金。2010年末，56只基金重仓持有双汇发展14605.15万股，占其流通股的24.11%。本报了解到，截至目前，公募基金对双汇发展的持仓量高于2010年末的水平。

数据显示，目前持有双汇发展股票数量最多的公募基金是兴全基金。2010年底，兴全全球视野和兴全趋势两只基金分别持有双汇发展726.83万股和1446.82万股，占基金净值达9.75%和7.4%。3月15日当天，上述两只基金的净值分别下跌了2.36%和1.94%。

对于这样的突发事件，2008年证监会发布《关于进一步规范证券投资基金估值业务的指导意见》，要求基金重估长期停牌股票等没有市价的股票。记者了解到，此次双汇发展事件，证监会对于最早一批公告重估的兴全、国泰、大成、上投摩根等基金公司的做法持肯定态度。

3月18日，兴全基金公告调整了对双汇发展的估值，以一个跌停板即70.15元的价格在净值中进行重估，兴全全球当日净值下跌1.05%，兴全趋势下跌0.49%。据了解，双汇发展停牌后，兴全基金等数家持有双汇发展的基金遭遇到不同程度的赎回。

本报查询这些重仓双汇发展的基金，3月15日到23日的净值情况，并没有发现太明显的变化。

但接近监管层人士透露，兴全等一些基金的确遭遇了赎回，但并非巨额赎回，投资者不应当恐慌应对，否则会造成不必要的损失。3月24日兴全基金公告，将自3月28日起的五个交易日内，自购兴全全球基金5000万元。2010年底，兴全全球视野总资产65.26亿元，兴全趋势则有170.58亿元。

但一位行业分析人士指出，双汇发展跌停给公募基金造成损失是一方面，更重要的是，如果长期停牌会给基金带来更大的赎回恐慌。 下转22版

中国期货市场目前已经是全球第二大期货市场,与国际市场的差距日益缩小。目前我国期货市场在全球影响越来越大,铜、玉米、大豆、小麦等期货价格,日益成为影响国际价格的重要因素。2010 年中国期货市场实现了巨大发展,期货市场全年累计成交金额 308.67 万亿元,同比增 136.51%。我们现将这一年的各个品种变化进行梳理,希望就流动性的变化有一个清晰的认知。

——编者按

2010 年大宗商品脉络梳理:流动性行情下全球大涨

田芸 付鹏 / 文

2010 年刚刚过去的大宗商品市场可以用"涨势如虹"一词去形容,全年的大宗商品在需求复苏和内外流动性的双轮驱动下创下了令人吃惊的涨幅。

部分品种上涨超过 50%

2011 年棉花以 72%的涨幅名列国内商品期货涨幅的第一名,其次橡胶也以将近 50%的涨幅傲视其他品种。

国内市场上,锌的价格跌幅最大,达到 8%。除了铝、锌和 PVC 价格在 2010 年下跌之外,其他期货标的物都不同程度价格上扬。按照价格增长率从高到低的产品排名是:棉花,橡胶,棕榈油,豆油,菜油,PTA,金,玉米,白糖,铜,小麦,稻,豆粕,大豆,螺纹钢,PVC,铝,锌。一半以上标的物价格增长区间在 20%到 30%之间。食品价格涨幅比较集中,都在 12%到 34%区间当中。有色金属价格变化不稳定,有涨有跌。能源化工并无明显价格趋势。

> 通常在金融危机后,无论是全球经济失衡还是经济复苏,对于商品而言都很容易出现供给不足的局面,而在这种历史罕见的危机平稳之后,某些商品领域常年累积下来的供需失衡问题开始渐渐地暴露出来

国际市场上,价格跌幅最大的同样是锌,跌幅达 5%。也只有锌的价格是下降的。其余产品涨幅最大的是白银和棉花,价格涨幅分别为 83%和 81%。按照价格增长率从高到低的产品排名是:白银,棉花,玉米,小麦,日胶,美豆,铜,黄金,原油,白糖,铝,锌。涨幅最集中的区域是 30%-50%,近一半产品增幅在此区间内。食品类涨幅总体比较稳健,除白糖外,其余美豆、玉米、小麦的涨幅都在 30%以上。有色金属价格参差,白银高达 83%,锌低至负 5%。

国内市场与国际市场相比,锌的价格同样是下跌,下跌幅度差别不大,只有价格增长率差别 3%。有色金属普遍比国际市场增幅小。国内市场上,除白糖外,大豆、玉米和小麦等粮食价格增长率普遍比国外低 20%以上。白糖是特例,在国内市场上的增幅比国际市场要大。棉花的价格增长率在国内市场与国际市场上都获得了非常明显的增长,都在 73%以上。

流动性行情

2010 年初期,全球以及中国的大宗商品市场已经在经历了金融危机后的刺激政策引发的流动性红利下处于一个高位格局,此时此刻 2010 年上半年的格局尚且不是非常的明朗,市场对于未来全球宏观经济的发展趋势并不是很明朗,于是乎商品市场在 2010 年上半年陷入了一种价值体系临时的混乱状态。而由于金融危机后引发的全球经济失衡问题开始表现出来,作为商品而言围绕着最大需求经济体中国而展开的波动成为了引导 2010 年上半年商品的最主要要素。

通常在金融危机后,无论是全球经济失衡还是经济复苏,对于商品而言都很容易出现供给不足的局面,而在这种历史罕见的危机平稳之后,某些商品领域常年累积下来的供需失衡问题开始渐渐地暴露出来,但是真正引爆 2010 年上半年流动性行情的真正原因有两点:

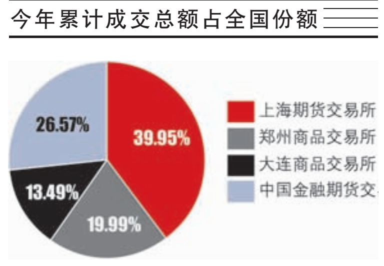
其一,面临着全球经济失衡背景下,中国经济增速过热引发了管理层的担忧,于是中国 4 月份房地产调控政策开始引发房地产资本的大量涌出,由于中国尚未能很好地处理投资领域狭窄的矛盾,因此当金融危机后引发的流动性超预期推升的通货膨胀预期下,资本的投机逐利性自然而然就会推升供需失衡的商品价格。

其二,由于全球经济失衡下,美国单方面的货币扩张刺激经济政策导致美元沦为了套息货币,其结果就必然是美元的全球泛滥,2010 年下半年伴随着美国 QE 系列政策,全球美元货币供给量狂升,商品推升的资金基础以及宏观环境已经具备。在这两大核心要素的推动下,全球的大宗商品市场终于在中国宣布下半年维持适度宽松的讲话中,结束了上半年的政策调整不确定性,全球各个领域的资金开始巨量扑向所有的商品品种,终于造就了 2010 年的商品流动性牛市。

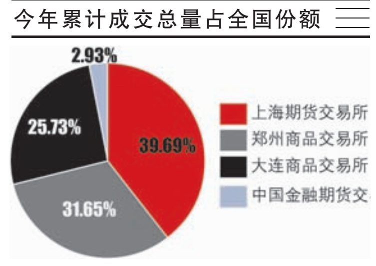
(付鹏为银河期货首席宏观分析师)

免责声明:各类图表、数据基于公开数据进行计算,但鉴于此统计数据为针对长时段的统计,并不保证精确到过高的程度。从短线细节来看,某些数据可能与实际运行存在偏差。在任何情况下,在任何情况下,本榜单不对任何人因使用该数据所引致的任何损失负任何责任,特此申明!

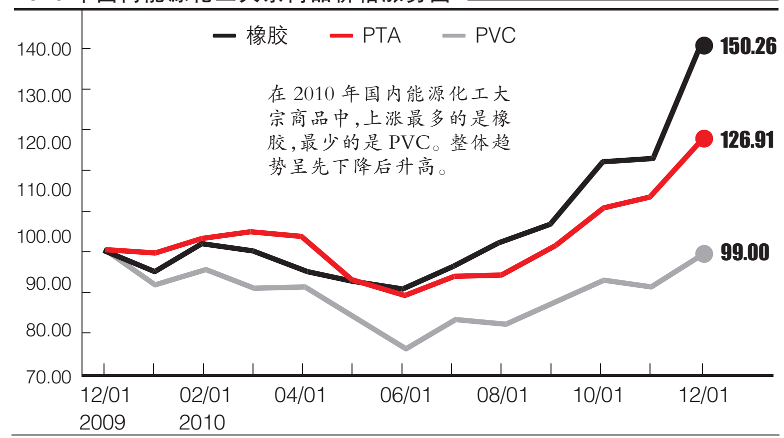
今年累计成交总额占全国份额



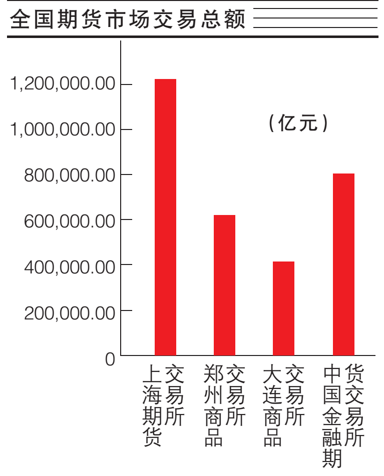
今年累计成交总量占全国份额



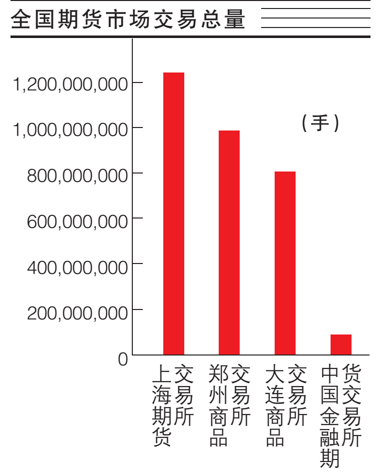
2010 年国内能源化工大宗商品价格涨势图



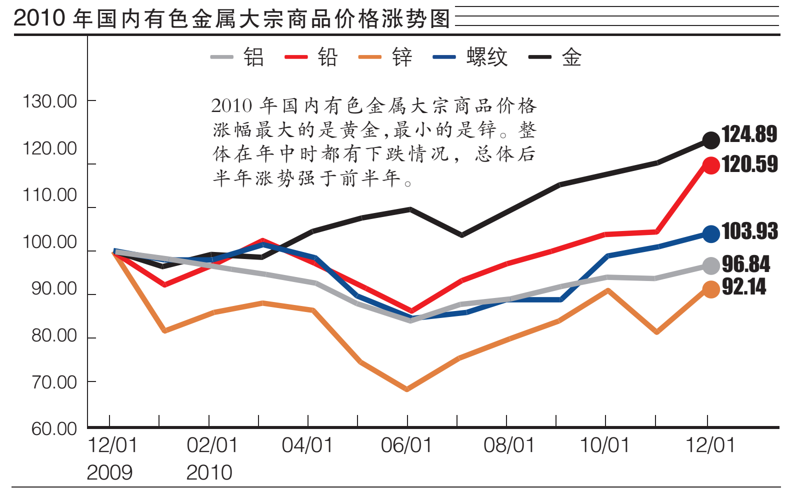
全国期货市场交易总额



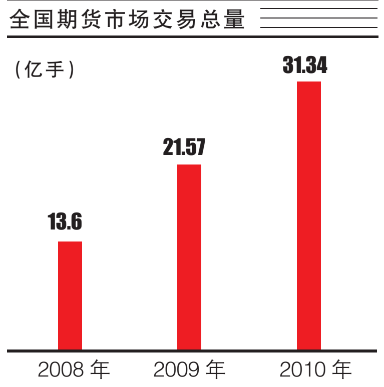
全国期货市场交易总量



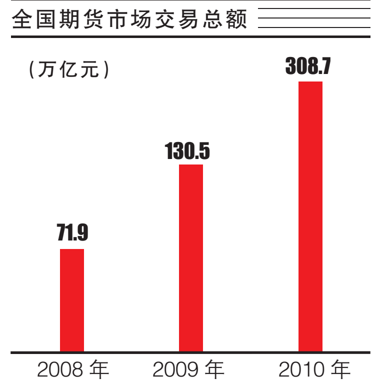
2010 年国内有色金属大宗商品价格涨势图



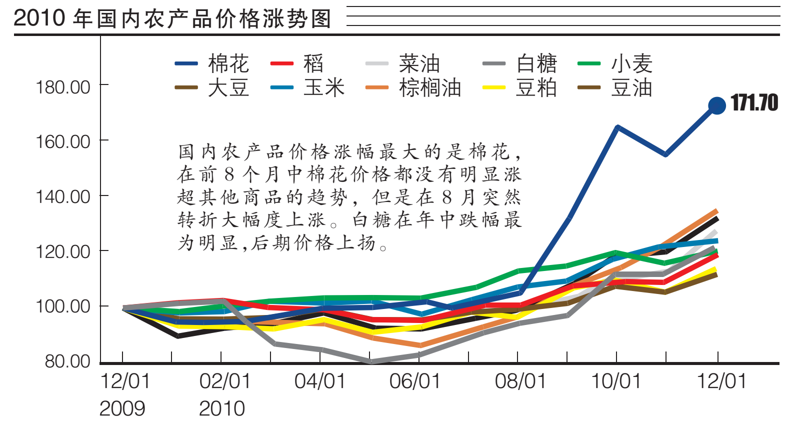
全国期货市场交易总量



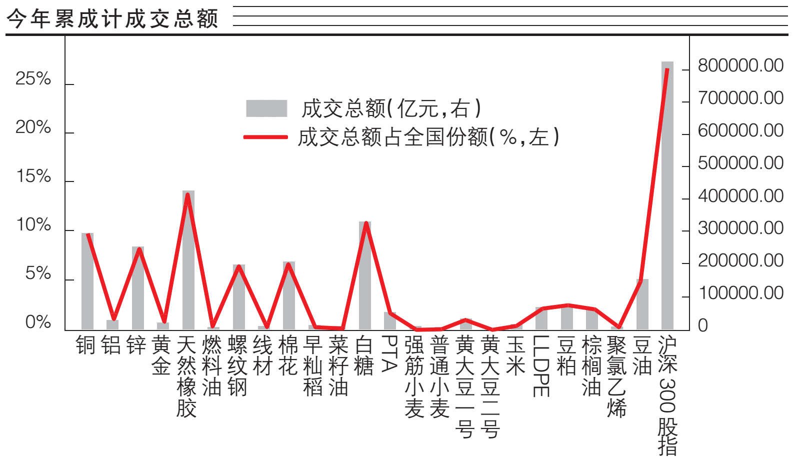
全国期货市场交易总额



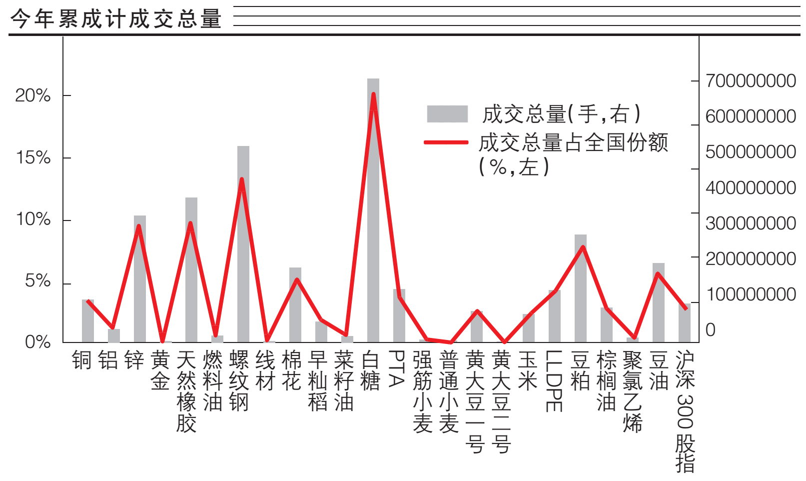
2010 年国内农产品价格涨势图



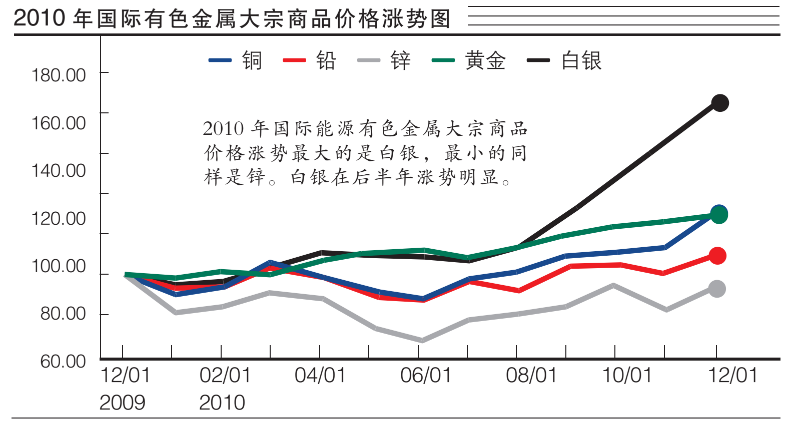
今年累成计成交总额



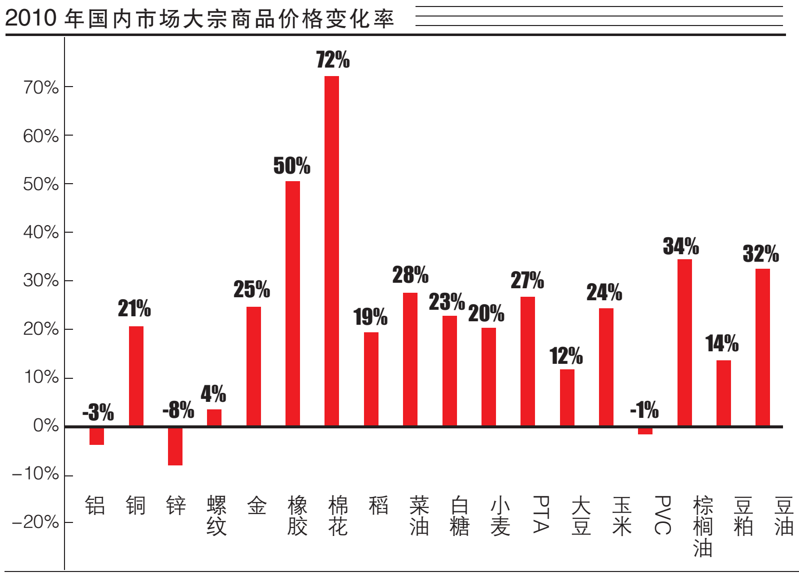
今年累计成交总量



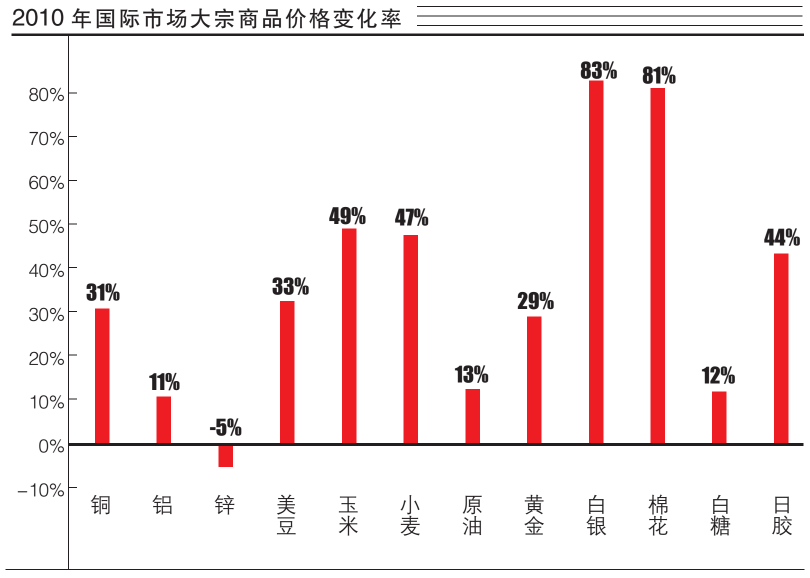
2010 年国际有色金属大宗商品价格涨势图



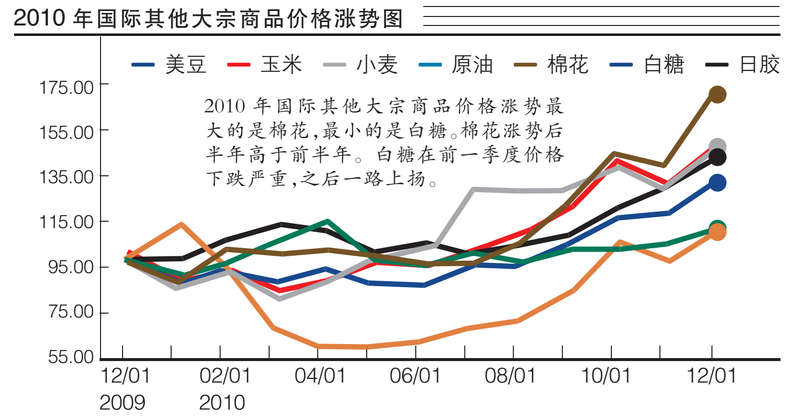
2010 年国内市场大宗商品价格变化率



2010 年国际市场大宗商品价格变化率



2010 年国际其他大宗商品价格涨势图



数据来源:银河期货 GALAXY FUTURES

制图:经济观察报 The Economic Observer

设专项基金
国开行献策保障房资本金缺口

本报记者 胡蓉萍 北京报道

目前,财政资金杯水车薪,很多保障房项目的资本金远没有到位,令保障房社会投资中的主要力量商业银行贷款望而却步。

知情人士向本报透露,国家开发银行(下称国开行)日前向国务院递交了一份解决保障房项目资本金问题的方案,建议特批一定规模国开行金融债的发债额度以建立专项基金。

本报获悉,这一方案受到了住建部的全力支持,但同时也遭到了财政部、银监会等部委的反对。不过截至发稿前,国开行政策研究室未回复本报采访提纲。

"保障房作为一项促进民生的政策性项目,在运用市场化金融手段的同时,有时也需要动用一部分政策性金融的方法来支持,实现保本微利,这一点则需要国务院层面做出决定,然后去协调各部委了。"中央财经大学银行业研究中心主任郭田勇表示。

银行徘徊

高达1.3万亿元的投资总额,令银行业以及监管部门开始思考信贷资金支持保障房建设的模式问题。

银监会主席助理阎庆民曾对媒体表示,希望财政资金更多配套保障房建设,不能全压在银行身上,一旦出现无法收回贷款本息,保障房建设有可能走上平台贷款的老路。

很多银行高管和阎庆民体会相同。建行副行长朱小黄则表示,按照商业原则办理,平台贷款的打包贷款模式难以走通。在安居房问题上,银行有社会责任,可以薄利,可以让利。但银行考虑的是楼盘能否销售出去,资金能否回笼,要算账,要风险可控。

多位银行相关业务部门人士担心,保障房政策不够清晰,没有客观详细的政策标准,统计的需求和实际的需求又不相符合。

"有的时候是感觉地方政府在玩数字游戏,就是要把投资搞大。但其实地方政府根本拿不出这么多的土地来建设保障房,要知道拆迁成本也是很大的,过去由开发商埋单,现在地方政府肯定没钱来埋单,只能找银行?银行贷款也没法提供啊,还款来源在哪里?"接近监管层人士表示。

银行相关业务部门人士同时还迷茫于银监会没有对保障房贷款有一个明确的监管标准,各地、各行的标准都不同,有多少金融机构有多大的意愿去闯监管红线呢?

在这些都明朗之前,大多数商业银行选择"不为"。大多数银行人士建议,应该允许与商业开发捆在一起成片开发,至少这样方便银行算账,但监管部门是否认可则是另一个问题了,如果不认可的话,那么廉租房和公租房就应该完全由政策来支持。

卡壳资本金

是否有合格的承贷主体和未来并不清晰的还款来源导致的回收问题造成了多数商业银行对保障房信贷支持的犹豫和徘徊,但同样核心的,还有保障房项目资本金的缺口导致商业银行贷款无法进入。

事实上,从中央财政安排的补助资金来看,完成保障房建设任务的难度在加大。去年580万套保障房,中央财政的765亿元补助资金,相当于每套有1.32万元的补助资金。而今年补助资金虽加至1030亿元,但保障房数量则增加到1000万套,这样每套的补助资金只有1.03万元,比去年下降了22%。

"在中央财政只出1000亿的情况下,1.3万亿元的保障房建设资金缺口令人担心,因此为了不影响开工建设,只能通过地方财政补贴资金,并引入保险资金等社会资金参与,不能全部压在银行身上。"银监会主席助理阎庆民在两会期间表示。

> 平整土地、拆迁安置所需的资金将是1.3万亿保障房投资规模的30%左右

除中央财政1030亿可以作为项目资本金外,地方政府土地出让金纯收益的10%也可以作为地方财政投入作为项目资本金。按照去年全年各地土地出让收入1万亿来计算,这部分收入有约1000亿。

"减去中央和地方这部分财政之外,仅仅保障房项目资本金缺口就还差600亿左右,这还不包括平整土地、拆迁安置所需要的资本金,所以两会后各地政府还争相拜访各大金融机构,希望各大金融机构能在支持保障房方面多些力度。"某政府相关部门人士表示。

很明显,除了1.3万亿投资规模中的资本金外,平整土地、拆迁安置也需要资本金和银行信贷,资金总规模远远不止1.3万亿,接近监管机构人士估计这部分资金将是1.3万亿的30%左右,同样也需要资本金。但这些,银行显然更不感兴趣,因为几乎没有还款来源。

专项基金

本报获悉,国开行向国务院上报了一份解决房地产项目资本金问题的方案。国开行副行长王用生曾在两会期间表示,在整个贷款规模有限的情况下,国开行将专门拿出来1000亿用于保障性住房建设的转型贷款,并与住建部签署了合作协议。

上述方案建议,国开行在2011年约1万亿的发债额度之外,能获得国务院特批发债额度,以设立一笔专项基金,专门为保障房项目提供资本金贷款。

在1994年国开行成立之后到2008年期间,国开行曾做过相当多的为项目提供资本金的"软贷款"业务,但这项业务随着国开行股份公司的挂牌被监管机构叫停而进入了历史。

具体到上述方案,银监会相关部门人士对本报记者表示:"如何国开行能特批发债额度之外成立专项基金来支持保障房建设,那么,很多商业银行可能也会要求特批其保障房贷款不占用信贷额度。对于部分保障房贷款,我们还是有点担心银行盲目进入所引发的风险的。"

而财政部方面,则担心地方财政的负担加大进而影响到中央财政。本报获悉,上述两个部委已经表达了反对意见,但住建部方面,则对这一方案表示积极支持。

除此之外,也有建议指出用保险资金来为保障房项目提供资本金支持,但这需要看保险公司和保监会的态度。北京市金融局在两周之前召集部分专家开会也讨论了运用保险资金的问题。

郭田勇认为在保证一定收益的情况下,用保险资金来投入保障房建设也不失为一种好办法,毕竟它"虽然收益低,但是风险并不大"。

与此同时,社保基金和公积金也被认为是可以考虑的资金池。本报记者从建银精瑞内部人士处获悉,该公司筹备的建银精瑞公共租赁住房建设投资基金已由发改委报送国务院审批。

该基金的首批发起人以房地产企业为主,但建银精瑞董事长李晓东则透露,目前已经有保险机构对该基金表示出兴趣,同时该基金也在积极联系社保基金、银行和信托。他表示该基金的投资回报率为5%到12%,期限为七年,首期募集资金为100亿。

"与商业贷款一起做,让开发商有利可图,银行也能算清楚账,这样银行出一点、财政出一点、专项基金出一点,把资本金和商业贷款都解决了。"业内人士建议。

疑似QE3
巨额资金借日本地震"出没"汇市

本报记者 欧阳晓红 北京报道

51.8万亿日元相当于6423亿美元,日本央行在地震后的几天时间"名正言顺"地实施了"QE3",但注入大量"血液"后的日本股市似乎没有根本性转机。

3月23日,日经225指数收盘下跌1.7%报9449.47点。24日,美元对日元仍在81.00区间企稳盘整;而80被视为欧洲央行(ECB)再度干预日元升值的关口,这或许昭示日元再度走强的态势。

有学者认为,巨额资金没有真正作用于日本资本市场,而是"出没"于汇市,可能间或推高了日元汇率。

广东社会科学院"境外热钱研究"课题组组长黎友焕表示,日本地震的第三天,即监控到部分热钱流出;且不少资金流入汇市,或推高了日元汇率,"届时,如果日本政府不回收流动性,使之再度泛滥的话,套利资金势必会大量涌入中国。"

"市场反应过度了,"不过,麦肯锡全球研究院总监Richard Dobbs表示,"日本注资对投资面的影响其实微不足道。"而一位决策层接近人士也认为,市场可能夸大了日元的表现与影响力,但目前确实也面临着跨境资金流动性风险。

疑似QE3

国际金融市场上似乎有两种力量在较量。一股是日本央行维稳注资,以及欧洲央行注资干预汇市以防日元升值;一股是趋利或救灾重建资金推升日元汇率。

而诡谲的日元可能并不会遵循官方意愿。香港沃德资产管理公司董事局主席卢麒元说,日元与港币情况类似,政府投入的现金没有进入实体,而被本地的大财团或主力机构囤积起来。"资金刚打进'大动脉',血液就被抽走。"

另外,在卢麒元看来,此次日元升值很反常,不同于神户大地震,其时正是美国经济繁荣,无需借助日本"过桥";而这次地震的国际金融环境完全不同。

"历史不会简单重复。"卢麒元说。他认为,天灾发生后日元强势景象,与其经济状况、实际价值不吻合,4月份也许会出现特殊情形。原本预计年底美国加息,可能现在会提前,美国QE、QE2的难度不是债发不出来,而是要将现金释放出去,输出通胀。

据业界不完全统计,日本地震造成的损失约2300亿美元,重建费用至少1000亿美元以上,全部完成重建需5000亿美元,相当于中国的4万亿。据卢麒元估算,日本重建的相关配套动作将从下个月开始。但日本政府的负债结构不允许其再发债;因此,4月日本或将开始抛售美国国债,甚至包括未到期的美国国债,而这正好可以解决美联储难题。

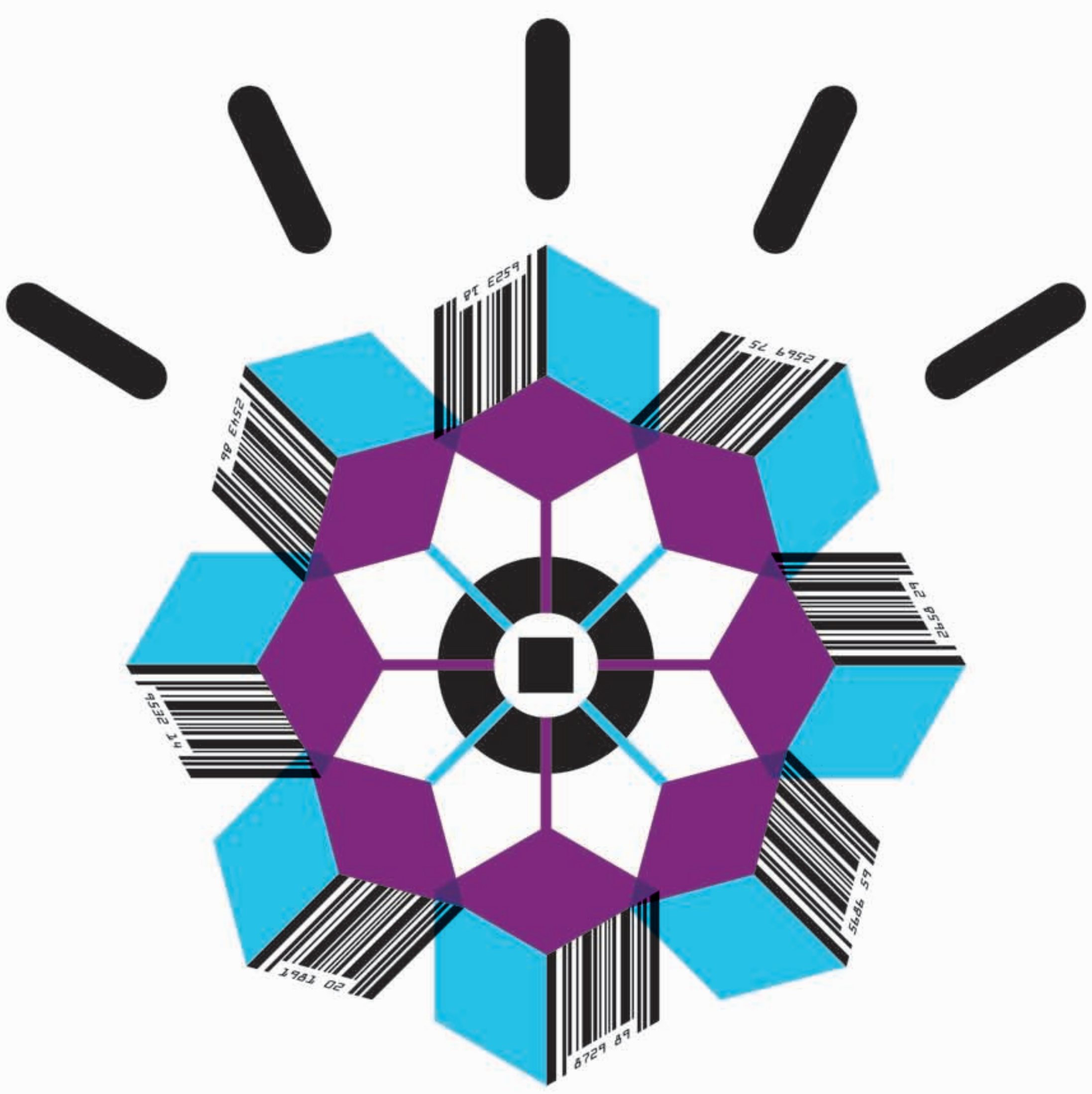
事实上,有学者认为,抛美国国债惟一接盘者的是美联储——收回美国国债,释放现金正合美联储的心意。恰在此时,日本开始全球采购建筑材料、劳务输入等,等于大量释放流动性。

而日本事件也给投资者留出时间。"现在机构投资都在抛美国国债,下个月的'抛售'将更为壮观。"卢麒元预测,上述操作一旦开始,恐怕就会形成对中国的QE3,"蹊跷的是,俄罗斯前段时间刚好出完了货(美国国债),把握了抛售脉络。"

"不要忘记,QE不是美国人发明的,而是日本",中国人民大学国际货币研究所理事和副所长、国际货币金融机构官方论坛(OMFIF)顾问委员会成员向松祚说。

向松祚认为,日本地震之所以会让日元大幅度上升,主要有两个酝酿因素:日本人上世纪90年代就开始搞量化宽松货币零利率。而在外汇市场,其零利率策略意味着很多人去买然后抛空;现在大地震之后的重建让外汇市场认为日元汇率会上升,于是交易者把澳元、欧元抛掉持有日元,这是上升的主要原因。

下转20版



产品更智慧,生活就会更美好

去年,全球所研发的产品中有66%都含有嵌入式信息技术。毫无疑问,我们生活在一个充满智慧产品的世界,这不但让我们受益良多,更让我们体验到与之互动的无穷乐趣。但这对产品的创造者又意味着什么呢?如果将计算科技融入那些我们未曾想过的产品,比如电话、汽车、电器、衣服、医疗器械等等,那会给企业带来什么影响?

事实摆在眼前:软件正逐渐成为企业的战略性业务资产。智慧产品的制造商必须精通复杂系统整合和软件开发,就像他们掌握传统产品的设计和制造那样。

这种转变既深远又紧迫。比如,当越来越多的零部件融入了软件技术,从四面八方汇聚到车间,并以各种组合进行组装时,企业的供应链就会变得极为复杂,且不断扩大。那么,企业该如何管理和整合横跨整条供应链的软件系统?航空航天业的领军企业正在积极变革管理方式,来应对不断变化的设计和制造需求。

同时,由于机械、电子和软件技术需要整合到设计过程中,产品开发周期也备受挑战。这就需要系统的互操作性达到一个全新水平。宝马汽车便基于先进软件商的开发流程,重新调整了自身的工程流程,从而大大降低了测试和制造成本。

总体而言,那些将软件系统或虚拟样机融入业务实践的一流制造商,可以满足90%的产品交货期限和87%的预算目标,这远远领先于行业的平均水平。

20世纪,大规模生产让制造业实现了飞跃式发展。而今天,我们可以用更智慧的方式来制造世界所想所需的产品,让21世纪的产品制造再次飞跃。

让我们共建智慧的地球。加入我们或了解更多智慧成就 IBM 智慧的产品 搜索

IBM

© IBM、IBM的标识,ibm.com是国际商业机器公司在美国和/或其他国家和地区的商标或注册商标。目前IBM公司的商标清单可登录公司网站"版权和商标信息"即www.ibm.com/legal/copytrade.shtml点击查询。

农银汇理基金 农银汇理沪深300指数基金 公开发售(基金代码 660008) 客服:40068-95599 农行、工行及部分银行、券商渠道有售 基金有风险,选择需谨慎

详解国寿净利增长"失速"之谜

本报记者 欧阳晓红 北京报道

实现投资收益率5.11%,每股派息0.4元,净利润336.3亿元,中国人寿在2010年交出这样一份成绩单。

不过其2010年总投资收益率较2009年的相差0.67%,但二者的净利润增幅却相差31.2倍,宛如过山车。

"这既有新会计准则调整因素,也有责任准备金提取加大等其他原因。"3月23日,一位中国人寿高层表示,"净利润增速骤降并不代表中国人寿盈利能力的下滑。"

由于寿险业主要利润贡献得益于投资收益,即三差(费差、利差、死差)之中的利差,这意味着中国人寿2011年若要超过2010年的业绩表现,需要更高的总投资收益率来支撑。

与此同时,面对保费增长乏力的2011年,以及城市失地——北京与上海,中国人寿还将支出哪些招?

净利增长失速

"总体表现不错,公司业绩保持稳健,盈力能力不断提升。"3月23日,中国人寿董事长杨超在年报发布会上笑言。当天的发布会上,杨超及其领导班子成员看起来神采奕奕的。

不过,资本市场对此似乎表现偏淡。3月24日,中国人寿报收21.02元/股,较前一日的21.18元,下跌0.76%。

据中国人寿年报显示,2010年净利润增幅2.3%,总投资收益率5.11%,而2009年这组数据分别为71.8%和5.78%;是否意味着"三差"中,费差与死差吞噬了不少收益?因为总投资收益率相差0.67%,但净利润增幅相差31.2倍;或者说,在总投资收益率与2009年相差不大的情况下,为何净利润增幅不如2009年

"不能那样做简单的线性比较。原因很复杂。"上述中国人寿高层说,"理论上,或许是2010年的支出项目超过上年水平;特别是同比增幅近30%的责任准备金提取对净利润的影响较大。"但对于具体对应项目的减值与对冲,这位人士亦表示难以量化解释。

而一位业界资深人士认为,总投资收益率下降67个基点,对中国人寿利润整体影响很大,如果再降67个基点的话,就会触及其资金成本线。如果按照2010年中国人寿投资规模13362亿粗算,收益率下滑0.67%,意味着收益减少89亿。

此外,年报显示,中国人寿2010年总保费收入为3182.3亿,较2009年的2759.7亿,增幅15.3%;但与之对应的保险责任准备金提取为2000亿,较上年的1545亿,同比增长29.4%,对此,中国人寿方面给出的理由是业务规模增长及满期给付的减少。

一位寿险公司总精算师坦言,就报表而言,可供2号会计准则调节空间的确很大。但中国人寿2010年与2009年的净利润增速可比性不大,虽然两个财务年度的总投资收率相差不大;再者受金融危机的影响,2008年的利润基数很低。事实上,股东权益与偿付能力的下降,也是投资者对中国人寿年报存疑的两大焦点。

数据显示,截至2010年末,中国人寿归属于公司股东的股东权益为人民币2087亿元,同比下降1.1%,中国人寿解释,主要原因是受资本市场波动影响,可供出售金融资产公允价值下降及上年度股息分配。

对于偿付能力充足率由2009年的303.59%降至2010年的211.99%,中国人寿亦表示,因受公司业务发展和资本市场波动、上年度股息分配影响。

不过,中国人寿似乎并不担心偿付能力的"下降"。中国人寿副总裁刘家德称,对偿付能力充足率是基于合理、经济、适度的考虑原则。但中国人寿的底线是150%。支持今年业务发展,200%水平已经够了,何况此水平还会回升,并没有融资计划安排。"其实,维持过高偿付能力是种浪费,中国人寿最高时曾达500%。"

悄然布局

细观中国人寿2010年报,亦会发现其营业支出较往年增加不,中国人寿年报中,团体业务赔付支出同比增长110.1%,其主要原因是一年期定期寿险产品规模增长导致相应赔付支出增加;短期险业务方面,赔付支出同比增长9.3%,主要原因也是业务增长。包括报告期内,手续费及佣金支出同比增长18.8%,原因在于业务发展及业务结构的变化。这其中或隐藏其2011年的业务布局。

这从今年1月份寿险数据可看出中国人寿此前的业务铺垫。1月保费数据显示,有26家寿险公司保费出现了负增长;以至于整月寿险业保费收入整体负增长16.92%,包括平安寿险同比负增14.25%,而中国人寿1月实现同比增幅4.98%,环比108.89%。

"是有全国性统一大行动方案。"一位中国人寿管理层人士表示,"加大业务销售力度的全国统一策划始于去年底,如统一开发市场;统一企划,统一安排,统一推动销售,包括统一加大了财务资源的投入,在银保、个险等渠道都在实施此方案。"

不过,中国人寿在北京、上海两地的市场份额目前仍落后于平安寿险。"当然想一举夺回这两地的市场份额,但还有一个过程,也会朝此方向努力。"上述中国人寿人士说。

2月份数据显示,中国人寿竞争压力也在大增。如今年前两月中国人寿保费收入846亿元,同比增长9.3%,低于去年同期15.18%的增速。平安人寿保费438亿元,同比增长18%,低于2010年同期的35%。似乎,寿险普遍遭遇"开门黑"。

业界分析,原因之一是去年上述寿险公司总保费收入较高,基数很高,导致增幅下滑;另外是去年银监会发文禁止银保驻点销售产生的影响。而最重要的原因是,保监会自今年1月开始,按照新会计准则口径对外公布保费收入数据,即投连与万能险的收入不计入保费,而分红险的风险保障标准若不达标,也不能作为保险合同核算,其保费不计为保费收入。主打分红险的中国人寿恰是新统计口径的受益方,如其去年11月的重大保险风险测试通过率近96%;但主打投连或万能险的保险公司可能就会出现保费收入骤然下降,甚至有的新公司保费收入为零。

"因此,今年我们会在银保渠道方面加大投入力度。目前效果不错,像一些寿险公司出现银保渠道的负增长,但国寿保持了良好发展势头,2月份银保期缴增长比例达到最好水平。"一位中国人寿高层说。

不过,投资业绩方面,已表现不俗的中国人寿还需努力,因为未来要获得高于2.3%的净利润增长,中国人寿总投资收益率需超过5.11%。

但令中国人寿庆幸的是,在其会计报表中,权益类资产损益放在可供出售类金融资产,并不体现当期的损益,既国寿资产的高收益秘密也在于其合理的财务处理。一位国寿资产人士曾透露,此举可平滑其投资收益率,因为保险资金追求绝对收益,要保证超过资金成本,需要有固定回报。

中国人寿近三年盈利情况

2.3%

2010年营业收入达3,887.91亿元,同比增长13.7%;净利润达336.26亿元,同比增长2.3%

71.8%

2009年营业收入达3420.26亿元,同比增长9.3%;净利润为328.81亿元,同比增长71.8%

64.19%

2008年营业收入达2,955.79亿元,同比增长50.33%;净利润达100.68亿元,同比缩减64.19%

日本巨震预估损1亿港元 中国太平净利或减数千万

本报记者 肖君秀 实习记者 刘真真 深圳、香港报道

喜忧参半,用来形容中国太平(0966.HK)高管3月21日在香港举行的2010年业绩发布会上的心情或许最为贴切。

喜的是公司2010年净利润同比上年大增72%达22.45亿港元,且财险业务也首度扭亏。受业绩大增影响且对地震赔付进行了消化,3月22日其股价收报23.25元大涨9.7%。

忧的是日本地震造成的预损金额估计在7500万–1亿港元之间,最终金额还有待确定。据了解,上述赔付将于今年上半年进入会计报表。

中国太平方面认为此次赔偿不应对今年利润有很大影响,且认为赔付处于可控的范围之内。

同时,此次由于日本地震大灾难发生导致的赔付急升,再保业务的费率有望迎来上调,据透露上调幅度或在5%–10%之间。

净利或减数千万

"我们到今天还没有收到赔案的通知,但我们可以做出个判断是7500万到1个亿。"就中国太平在日本地震中所需赔付金额吴俞霖表示。

对于预估赔付金额是否接近,吴俞霖称是根据一百年一遇的地震模型算出来,公司赔付牵涉为仙台附近几个地区。

中国太平旗下拥有产险、寿险、再保险、养老险等业务,业务范围遍布内地、港澳以及海处其他国家和地区。其中,再保险业务一直是其的重要的盈利贡献点,拥有稳定的利润来源。"与直保公司不同,再保公司一般不参与现场估损,但是是最后的买单人。"中国太平方面在接受本报采访时称,目前还在等待最终的赔付金额确定。据了解,中国太平在日本的再保业务包括地震、海啸等巨灾保险。

对于此次赔偿将会带来多大的利润损失,中国太平并未直接给出答案,"估计相当2011年太平再保保费4%,属可接受范围,不应对今年利润有很大影响。"

一位保险业人士称,赔付还可以从提取的准备金划转,所以要看公司如何调节,另外加上所得税的"转回"以及公司是否对再保业务进行了分保,分保有多少?这些都将影响上述赔付对今年具体利润影响的估算。

一位接近中国太平的人士则透露,"去年(太平再保)发生了多种多样的赔付,此次日本地震集中在一起会比去年多一些,与去年相比额外赔付约几千万。"其以2010年公司的净利为参照估算得出,"对太平再保的净利影响在10%–20%,对中国太平净利影响仅在百分之几个点。"

2010年,中国太平承保保费及保单费总收入为487.6亿港元,同比上年增57.2%;净利22.45亿港元,同比上年增72%,不过扣除出售民安中国股权获得11.82亿港元非经常性收益后,中国太平2010年核心业务净利10.63亿港元(上述人士是按此数据进行估算),其中太平再保2010年净利3.76亿港元。

再保费率或上调

一知情人士透露,针对地震、海啸等巨灾再保险,最近包括太平再保在内的再保险公司将费率将进行提价,提高幅度在5%–10%之间,"日本是地震多发地区,再保业务也主要是对金额大的保险进行分保,所以太平赔付属于正常的职能,有时赔付多有时少一些,而此次地震导致费率上调,那么对于其未来几年是好事。"

中国太平透露了费率将会上调,"估计环球灾难性再保费率会上调。我们会在合理的费率条件下继续为日本同业提供再保险(包括地震险)服务。"

面对此次赔偿,太平方面表示,此次地震受灾地主要是在农村,而非在在东京大阪这样的大都市,所以损失相对来说要小。吴俞霖解释称,"地震受灾区他们的住宅私人房子基本是政府承担,那个区100元财产,政府给70元的地震额度,我们做的业务决定不喜欢冒进,没有超出我们能力,应该是可控。"

但是,由于去年以来的全球灾难多发,中国太平的再保险业务虽然保费大增但盈利下滑。2010年中国太平再保保费达到26.50亿港元,同比上年增长49.3%;净利润3.76亿港元,同比上年却下滑超过6%。

由于日本地震的赔付,一些投行下调了中国太平未来的盈利预期,大摩将中国太平2011、2012年公司每股盈利由先前分的0.79港元、1.09港元,分别下调至0.74港元、1.02港元。瑞信亦调低其盈利预期,2011年的每股盈利较先前调低5%至0.8元人民币。

中国太平旗下业务以涵盖了寿险、产险、团险、企业年金、再保险、证券经纪、投资理财等范围,市场认为其正在作整体上市的准备。不过对于市场上盛传的公司将回归A股的说法,中国太平方面在上述业绩发布会上给予了否认。

项目发行"急转弯" 信托公司转抱商业地产

本报记者 程志云 北京报道

北京某信托公司的项目经理小高已经不怎么接住宅项目的单子了。

"和住宅项目相比,商业地产的购房政策要宽松得多,很多受限购令影响的购房者都去买商业地产项目去了。另一方面,房企也在转向商业地产项目,给的利差一点也不比住宅少。对于信托公司而言,我们会跟着这些开发商的步子走。"他说。

信托瞄准商业地产

最近,中铁信托发行了《海南国际旅游岛投资开发信托基金(1期)集合资金信托计划》。

"恰逢海南旅游岛发布离岛免税政策出台,借着热炒的概念,所以产品卖得非常快。"一位第三方理财公司人士告诉记者。

与此前的诸多房地产信托不同的是,该信托计划资金用于购买儋州新天地酒店有限公司拥有的儋州海航新天地酒店、亚太国际会议中心有限公司拥有的三亚亚太国际会议中心酒店、海南新隆温泉康乐园有限公司拥有的康乐园海航度假酒店经营收益权,用于支持三家酒店的装修改造工程。

按照计划,募集3亿资金后信托计划正式成立,在两年存续期后由酒店方溢价收回酒店经营受益权,而投资者将获得预期每年7.7%–9%的收益。

一位北京的信托公司销售部负责人表示,实际上,现在越来越多的信托项目经理都开始操作商业地产项目。和住宅项目相比,商业地产种类更多,概念也更多元化,而且背后往往依托一些大型国企集团,有很多种不同的玩法。

"目前信托公司参与的商业地产项目主要是两类,一类是依托一些二、三线城市区域发展规划概念的核心商务区的商业物业和酒店项目,这类项目风险较大,必须要与地方规划配合好,有强担保才能操作。而另一类则是住宅替代类的项目,实际上就是商住两用房,现在各地受到限购令影响,很多无法贷款买住宅的外地人都在考虑贷款买这类商住两用房。"他说。

例如,近日四川信托发行的一款规模为2亿元的"绵阳科技城低碳经济产业基地市政项目",其信托资金用于中国(绵阳)科技城低碳经济产业基地的市政道路工程、工业厂房建筑及配套工程、电力工程等三个子项目建设。

借款人绵阳科发集团在两年存续期内按季度归还信托贷款,支付给投资者的年息高达10%以上。

一位信托公司北方区负责人告诉记者,商业地产项目给信托公司带来的好处并不低于住宅项目。

"现在调控风声这么紧,房企都缺钱得厉害,整体房地产市场的利率都维持在高位,直接找到我们的项目一般都在20%以上。除了我们要给发行方的几个点之外,大部分利润都在信托公司手里。"他说。

不过和住宅相比,商业地产的风险不可小觑。为了控制风险,一般信托公司都会采用高抵押率的土地抵押或者强担保的措施。

例如,海口新城区建设开发有限公司以其海口市大英山新城市中心区C01号商服用地,使用权面积38141.32平方米的国有土地使用权为酒店经营收益权提供抵押担保。抵押物评估值总额约50438万元,折扣率约5.9折。

除此以外,海航国际旅游岛开发建设(集团)有限公司为回购方溢价回购受托人拥有的酒店经营收益权提供不可撤销的连带责任保证担保。

开发商转型

实际上,信托公司的项目"急转弯"还是与各地近期商业地产涨价密切相关。

统计显示,2月北京商业地产市场近500个在租在售活跃项目(写字楼、商铺)中,共有36个商用项目的租售价格发生变动,其中34个项目价格上涨;2个项目价格下跌;涨幅最高的项目报价翻倍,最大跌幅为40%;写字楼项目无降价,10个在售项目售价全数上涨,18个在租项目报价上涨,最高涨幅达到25%。

不仅是北京,高纬环球《全球商业地产投资概览2011》报告显示,在中国,商业地产投资活动在2010年上涨超过33%,截至2010年年底,顶级商业地产投资收益率在各个领域都有所上升,写字楼为5%,零售为7%,工业为8.5%。

根据媒体报道,近两个月,北京、上海等城市以写字楼为首的商业地产成交明显上涨,包括租金在内的市场价格同步趋升,有迹象表明,千亿资金陆续进入国内一、二线城市,拓展商业地产。

作为调控的真空地带,商业地产2011年预计是一个需求爆发的市场。

而信托公司深度介入还是与开发商转型密不可分。

从"招保万金"等大型地产公司披露的2010年报来看,这些开发商2011年不约而同采取的策略都是调低增长预期、谨慎扩张土地储备、适度增加商业地产项目。

受限购等一系列调控政策的影响,国内主要城市的商品房销售量明显下滑,多数房企调低了今年新开工量的增幅。金地集团2011年主要开发项目共46个,计划新开工面积283.88万平方米,而2010年,金地新开工面积为379.56万平方米,同比出现了下滑。

而这些公司在商品房开发方面扩张意图明显。

例如,保利地产表示,今年将推进商业地产平台整合,完善相关制度建设,打造成商业标准产品系列。

一位信托公司项目经理告诉记者,对于开发商而言,公司发展到一定程度以后,更多地持有商业物业可以增加公司抗风险的能力。在目前银行惜贷的情况下,拥有现金流的物业可以进行抵押贷款,盘活资金。

"从项目建设期到成熟的物业证券化,这其中留给信托公司的操作空间是非常大的。"他说。

不过,对于信托公司一拥而上操作商业地产,不少业内人士也持怀疑态度。

一位著名私募基金经理告诉记者,目前,很多城市都开始大规模的搞区域金融中心、低碳城市、高科技产业园等等,在这些概念城市中,大力兴建超高层写字楼、酒店等地标性建筑,一些商业地产规划和建设规模增长迅速,但实际上,这些城市设计超前,其经济承载量却十分有限,无法支持这么多商业地产发展。

建设银行研究员赵庆明告诉记者,现在连银行都十分谨慎,信托公司的深度介入也有不小的风险。

"目前,信托公司项目经理们更多是对项目本身价值以及土地价值比较了解,信托贷款的操作也比银行更市场化,更灵活。但信托公司缺少像商业银行那样的对房地产集团整体风险进行整体监控能力和对房地产行业的系统性风险的研究力量。"他说。

> 信托公司缺少像商业银行那样的对房地产集团整体风险进行整体监控能力

疑似QE3 巨额资金借日本地震"出没"汇市

上接19版

中信银行副行长曹彤认为,美国需要什么,日元可能就会向相应方向演进,这取决于美国的态度。

但就此Richard Dobbs有着不同的解读,"市场反应的确过度了,可能对投资量仅产生1%的影响。"从全球范围来看,日本注资的量并非很多,尽管绝对量较大,但如果权衡亚洲在未来所需要的投资量,二者相比,注资量并不大。

一位央行接近人士也表示,市场反应过激,对整体金融市场的实质影响可能有限,但需极其关注跨境资金变化。

对策

不过,接下来的问题是,如果上述不利情况发生,中国该如何应对?

实际上,有学者预计,在日本重建过程中,中国或将充当重要角色。这看起来是好事,但两头不讨好——中国的巨额外汇储备快速增加,却不可能跟随日本抛售美国国债。如此一来,中国两面"受敌",一方面资产可能折损太大,一方面又被迫吸纳更多的现金。

"现在还看不到应对思路。"卢麒元说。

不言而喻,中国决策层亦极为关注此现象。而监测异常跨境资金的流动一向是国家外汇管理局的重头戏,其前不久就表示2011年将加强跨境资本流出入的统计监测和分析预警。

就中国的跨境资金而言,外管局1月的收汇结汇率80.5%,创下历史新高,包括央行的新增外汇占款数据均释放出热钱呈现加速流入趋势的信号。据悉,央行对此极为紧张,正密切关注事态进展。但2月数据尚未公布,无从判断。

黎友焕观察到,日本地震后,不少资金流出中国,但目前已有减缓,一旦形式稳定,全球泛滥的流动性还再度涌入中国,将加剧中国的通胀。

问题在于,"日本重建或造成中国通胀加剧背景下,除美国国债外,中国似乎很难让美元现金回到美国——这恰是一个死扣。"卢麒元说。他建议,应尽快分散外储投资,包括在资本管制政策上允许居民贷款或直接到海外投资。

其实,此前一度提上议程的《温州市个人境外直接投资试点方案》并未搁浅。央行副行长易纲就此曾表示,温州个人境外直投试点政策还在走相关程序,正在研究之中。

向松祚亦建议,不妨从国家层面上鼓励资产全球分布,包括出台相关政策,让我们的国民与财产、产业等更加全球化,从而分散风险。

但是,"日本地震后7天所输入货币量已超过了51万亿日元。"曹彤认为,在资本完全开放且汇率自由兑换情况下,一个国家量化宽松,短期是救助国内经济,长期这些钱将向着可逐利的方向流动。届时,钱未必就留在日本。所以量化宽松短期收益是发放货币国家,长期受损是货币使用国。因此,对量化宽松至少应该有道义上的态度,而不能常态化,如需要达到什么级别才可以启用应急——作为一种极特殊的货币政策安排。

某种意义上,各国政府不同形式的注资,如大量单方向买入某种币种干预汇市,也是在注入流动性。

然而,"外汇市场一天交易量约4万亿美元,各国央行很难真正干预汇市。"向松祚说。

焦炭期货上半年启动 钢铁“全产业链套保”成型

本报记者 田芸 北京报道

世界范围内首个焦炭期货将于上半年面世，这一由中国引领的金融市场创新，将成为衔接企业进行“全产业链套保”的关键一环。

冶钢行业将可以利用金融工具，在产业链的上、下游分别锁定成本和销售，从而实现利润锁定。焦炭期货上市，不但将改变产业链各个环节的话语权，而且也利于中国掌握国际定价权。

企业的成本之忧

“2000吨螺纹钢，一个月后交货，结算价格以交货当日当地市场价格为准。”3月17日，一家民营钢铁企业的副总经理梁先生与本省一建筑公司签下一份常规供货合同。

冶钢行业利润稀薄，每每签这类合同，梁先生都会分析螺纹钢价格走势，

近年我国焦炭产量情况



通过在期货公司的账户，用上海期货交易所的螺纹钢期货锁定销售价格。

虽则如此，成本的风险却难以控制。梁先生所在的企业平均月产螺纹钢5000吨，主要原材料焦炭和铁矿石都以现货采购为主。梁先生估算，焦炭成本占到总成本的20%左右。近两年来焦炭的价格波动幅度非常大、频率也越来越高。

梁先生回忆，2007年底时，山西焦炭价格1500元/吨左右，2008年夏秋涨到3200元/吨，随后的2008年末时最低降到1300元/吨。其中的涨跌，令许多冶钢企业发生亏损。

3月22日，期货公司的客户经理来电告诉梁先生，焦炭期货被批准上市了，“这肯定对控制成本有好处，用焦炭期货为焦炭做套保，用螺纹钢期货为铁矿石做套保，如果设计好的方案，今后你们的成本和销售价格都可以锁定，利润率基本锁死了。”

期货公司为这家钢企设计了一套综合套保方案：根据焦炭和铁矿石在成本中占据的比例，梁先生在签订2000吨螺纹钢合同时，可以在期货市场卖出9手焦炭，并卖出248手螺纹钢。

全产业链套保

大连商品交易所相关领导透露，在进行征求意见和其他一些手续后，焦炭期货将在今年上半年挂牌交易。按照之前铅期货上市从获批到挂牌之间两个月的时间计算，焦炭期货或在今年5月中旬正式开始交易。

据了解，根据目前正在征求意见的拟定合约，焦炭期货交易品种为冶金焦炭，交易单位为100吨/手，最低交易保证金为合约价值的5%。分析师计算，交易一手焦炭期货需要3万元左右的保证金。

银河期货分析师刘慧茹认为，焦炭期货上市将对钢铁行业提供“全产业链套保”的可能性。

“事实上，说‘全产业链套保’并不完全准确，因为现在国内还没有铁矿石期货。”银河期货研究中心总经理冉寰说。

不过，铁矿石价格和螺纹钢的走势正相关程度非常高，许多钢厂采用螺纹钢期货为铁矿石套保。“从期钢与天津港63.5%印粉价的走势中发现，自螺纹钢期货上市以来，两者的价格走势基本一致。”冠通期货分析师冯利娟表示。

相较之下，焦炭与螺纹钢期货相关性就较低了，“螺纹钢从上市以来涨跌范围基本在3600–4900元/吨，焦炭价格涨跌范围在1490–2000元/吨，螺纹钢的涨跌幅度更大；另外两者的涨跌时间不一样，焦炭涨跌滞后于螺纹钢，可以说螺纹钢引领者焦炭市场走势，焦炭滞后时间大概在7–15天左右。”冯利娟分析。

冠通期货分析团队做出的一项研究表明，利用焦炭期货和螺纹钢期货进行综合套保，即用焦炭期货进行卖出套保来规避焦炭成本波动风险，用螺纹钢期货进行卖出套保来规避铁矿石成本波动风险，可以有效地在成本端对冲钢企风险。

“我们用量化方式计算了钢厂用螺纹钢、焦炭期货综合套保的效率为0.503，远远高于仅用螺纹钢期货套保时0.412的效率值。”冯利娟说。

虽然全产业链套保的概念首次出现在工业领域，但农产品市场发生的变革却已经证实了全产业链套保对于一个产业的重要价值。

“农产品期货是期货市场的鼻祖，到目前已经发展得非常成熟，对产业链上企业的生存状态、模式有了很大的改变。”刘慧茹称，农产品领域里“全产业链套保”的模式已经非常明晰，“国际知名的‘四大粮商’，从产业链第一步到最后一步都采用期货套保，结果就是每年利润完美锁定，不管发生了什么变化这样的企业都不会亏损倒闭。”

以大豆加工产业为例，“四大粮商”先在收购环节用美国CBOT的大豆期货套保，海运一上船就用海运费指数套保；运到中国后一上岸就有大连商品交易所的大豆期货作对冲，大豆的加工成品有豆油期货锁定销售利润，甚至其副产品豆粕也有豆粕期货可以对冲。

“百年企业就是这样在市场波动中生存下去的。”刘慧茹说，“从某种角度上讲，正是这种‘全产业链套保’的运营模式赋予了外资强大的竞争力。国内其他产业应该引以为鉴。”

掌握定价权

“黑色金属产业在金融市场的延伸，是一个全球性的话题。”刘慧茹说，“而这一次中国走在了最前面。”

“焦炭期货在中国首先上市其实有必然性。中国从产量、用量到出口量都是世界第一。”冉寰表示。

中国炼焦行业协会会长黄金干透露，2010年全国生产焦炭38757万吨，出口335万吨，进口11万吨；国内表观消费量达38433万吨，其中约85%–90%为钢铁冶金工业消费。

焦炭期货的上市，对于焦化、钢铁行业产业链上定价权的公平分布，将起到很大作用，而对争夺国际定价权有着重要意义。

海外对焦炭需求较大的企业，未来也可能会通过在中国注册公司的方式参与中国焦炭期货市场。这对中国取得国际定价权是决定性的布局。

资金危局乍现 中等开发商或首当其冲

本报记者 李保华 廖杰华 深圳报道

去年底认为房地产行业“春天还会远吗？”的大通证券，如今的判断是“冬天还未过去”。这一变化在很多券商的房地产业的策略报告中存在，支持资本市场转向的是，房地产企业资金压力在进入2011年后开始凸现。

一位大型房地产企业的资深人士表示，房地产的寒冬才刚刚开始，最先倒掉的将是那些扩张迅猛的销售额在50亿–100亿元左右的企业。

最危险者

2011年前两个月，房地产开发资金来源方面，国内贷款10.3%的增速为近几年较低水平，已公布年报的A股上市房企的现金流大幅下降。

截至3月25日，Wind数据显示，已公布年报的57家房地产开发企业经营活动所产生的现金流为–636.8亿元，而去年同期为428.43亿元。行业龙头万科经营活动现金流同比下降了75.8%。

据莫尼塔(上海)投资估算，在一定条件下，若行业销售金额与2010年持平，则2011年开发商资金链将可能出现转负的情况；若销售金额下滑5%，则资金链的压力将可能出现2008年的紧张状况。其还预计开发商在今年二季度将逐渐面对资金链紧张的情况，三季度将更加明显。

从年报数据看，大型开发商除现金流指标外，大部分财务指标还是向正方向偏离，比中小型开发商明显有更高的抗风险能力。

上述房地产企业的资深人士认为，销售额在100亿以上的大型开发商在全国有相对均衡的区域布点，多个项目周期在公司内能形成资金周转，融资方面也有优势，“而那些销售额在50亿到100亿之间正在踩足油门冲刺的中小开发商才是最危险的，100亿的销售额往往成为企业追求的第一个目标。”

该人士称，这些中小开发商一般只有两三个项目集中在一、二线城市，很难形成周期互补的调节空间，银行对其也缺乏信任。这类公司想退出市场不容易，勉强支撑消耗的现金也不少，真正是进退两难。

财务“变脸”

国内的年销售额在50亿–100亿元之间的中小开发商多数还未上市，缺乏可比较的全面的财务数据。但本报记者从银行内部得到的两家深圳中小型开发商的财务情况，或许可揭开冰山一角。

深圳一家销售额在80亿元左右的开发商，截至2010年11月30日，按照新会计准则提交的一般企业法人财务报表模板显示，相较去年同期，其净利润下降92.28%，经营活动现金流减少45.32%；尤其是货币资金减少81.36%，应收账款减少91.96%，存货减少98.53%，而短期借款却提升了56.07%，其他应付款上升了4490.13%。

该报表的附注中还显示，该公司银行贷款共为82.82亿元，较年初增加27.52亿元，其中还包含集团内相互担保获得的境外贷款。事实上，开发商集团内部互保获得境外贷款情况，已经引起了银监会的重点关注。

银行在对该报表的财务状况分析中强调，需要关注该开发商财务状况继续恶化的风险并加强沟通。

“这是个极端的例子，该开发商在2009年有其他原因需要美化财务报表，但是如此巨大的变化确实引起了我们的重视。尽管该开发商已经预见到了其财务状况的恶化，在2010年加强了出货，但目前已经没什么在售的项目，新项目正处于投入期，业内都不敢再给他们贷款了。”另外一家银行深圳分行的知情人士表示。

另外一份深圳一家2009年销售额在30多亿的开发商在深圳龙岗的一家重点项目公司的同期财报显示，该项目应付账款从0增加到了1.9亿，负债合计增加了108.95%，资产负债率从79.34%升高到了83.75%；经营活动现金流净额减少了84.65%。

公开信息显示，该开发商2010年的销售额在60亿左右，正在冲击2011年百亿的销售目标。

银行对该报表的财务状况分析中警示，其贷款规模大幅增加，资产负债率偏高。

“我们和项目公司沟通过，应付账款的增加是拖欠工程款所致。随着工程陆续开工，其对贷款的需求会进一步扩大。这个项目是该公司投入最大的项目，加班加点就指望能在三季度开盘预售了。”上述银行人士称。

国泰君安称，短期虽然一些企业资金面已恶化，但没有很大破产压力，年底时真正的压力才会显现。



股指期货酝酿开缝 私募基金对冲暂无门

本报记者 赵娟 田芸 北京报道

面世近一年的股指期货终于酝酿向以“对冲”为名的阳光私募基金们“开门”,但,很可能只是个门缝。

3 月底,本报从多家信托公司获悉,阳光私募信托产品有望获准参与股指期货,但将仅限于套期保值交易,并要求所持有的卖出期指合约价值总额不超过产品持有的权益类证券总市值的 20%,持有的买入期指合约价值总额不超过产品资产净值的 10%。这与证监会对普通公募基金产品参与股指期货的限制基本一致。

如此严格的规定下,私募基金的对冲之路可能要被“绑着腿走”。

由于信托公司归属银监会管辖,因此上述事宜需等银监会的一纸意见。一位信托公司人士称,目前的这一说法还在征询意见中。也有消息称,银监会对此已基本敲定。

阳光私募难“对冲”

3 月 24 日,深圳挺浩投资总经理康浩平来到深圳一家信托公司,他计划发行一只对冲套利的阳光信托产品,却吃了“闭门羹”,不只因为信托公司依然无法开股指期货账户,而且听说上述产品未来最多只能对冲 20%的情况,令他颇为沮丧。

康浩平曾任恒指期货经纪人,目前管理的一只阳光信托 2 月份取得了 19.37%的收益率,他以个人账户投资股指期货套利,近几个月也赚取了约 20%的收益。本想趁热打铁发行相关产品,却未能成行。

“我很不理解,仅能做 20%的空头,还有 80%的现货风险敞口不能对冲。”康浩平说,“从长期看,股指期货市场是平抑股市波动的最好工具。如果遇到系统性风险,80%的现货风险暴露,股市依然会有很大的抛压。”

同时,按照上述说法,私募和公募一样,都仅能进行套保,套利和单边投机交易无法进行。“套利和投机的活跃也是股指期货市场能够实现套保交易的基础,如果所有的机构都只能套保,没有投机资金,谁又来承担风险?”康浩平称。

“这个百分比指的是合约面值,而不是运用的保证金总量。”中粮期货分析师孙瑜琴分析,如果一家私募管理的资产目前有 10 亿元市值,那其能够卖出价值 2 亿元的期指合约,按目前市场平均 18%的保证金比例,动用资金仅为 3600 万元;或者买入 1 亿元的期指合约,动用资金 1800 万元。

格林期货总经理助理、金融研究院院长于军礼也认为,“在这种限制下,股指期货对于私募基金对冲其证券市场的风险,起不到什么太大的作用。”

去年一位业绩突出的阳光私募基金经理表示失望,“如果只能套保不能参与投机,不能放大杠杆,股指期货对我们的吸引力就很小了,即使参与也是在个别重大转折行情时少量套保,今年的市场指数或许不跌,但选个股难度加大,如果做套保可能两头挨耳光。”

好买基金研究中心分析师袁方调研私募参与股指期货的态度发现,大多数传统的证券投资背景出身的私募对投资股指期货并不是十分迫切,主要是有一定的期货从业背景或创新性强的私募较为迫切。

其实,一些阳光私募已经曲线参与股指期货,通过个人账户和自有资金操盘股指期货“练手”,也有公司以有限合伙制基金或信托结合有限合伙制基金的形式投资股指期货。

深圳一位阳光私募正在天津筹划有限合伙制基金,预发行投资股指期货的对冲产品。因为合伙制基金不受银监会的限制,可以开设一般法人账户,需准备的材料和流程也较为简单,且可以从事套保、套利、投机多种交易。

有限合伙制基金由普通合伙人和有限合伙人组成,前者即私募基金的管理人。还有一些私募发行了信托产品,以信托计划资金作为有限合伙人购买合伙制基金,曲线参与股指期货。深圳、上海、天津都已经有数家这样的合伙制基金成立。

阳光私募参与股指期货可能的规定

20%

持有的卖出期指合约价值总额不超过产品持有的权益类证券总市值的 20%

10%

持有的买入期指合约价值总额不超过产品资产净值的 10%

一位信托公司总经理认为,有限合伙制基金在资金的申赎上不如信托产品便利,同时也处于监管空白,私募基金走上有限合伙之路,似乎在重返“非阳光化”。

上海一家私募基金总经理认为,股指期货可以为私募产品创新提供很大的空间。已经有一些资金实力较大的私募基金计划发行投资股指期货的结构化产品,他们认为股指期货的套保功能可以帮助承诺收益的结构化产品控制风险,提供更大的安全垫,不过如果仅是 20%的对冲上限,这一策略如何实施还有待研究。

一家信托公司的总经理告诉本报,目前上述规定还在意见征求中,银监会政策的基调是稳步推进,“不过我们也希望能够放得灵活些。”也有信托公司人士认为,即使银监会有条件地允许私募参与股指期货,未来也可能遇到在证监会管辖下的股指期货开户问题,由于监管主体之争,证监会已经暂停了阳光私募信托账户开户近两年。

但另一方面,私募基金已经由于不能投资股指期货而面临激烈的竞争。目前,国泰君安证券已经发行了投资股指期货的资管产品“君享量化”,自称国内首只“对冲基金”;国投瑞银、大成、招商、易方达等基金公司投资股指期货的专户产品也已经在运作中。

机构进场难

自从去年 4 月 16 日股指期货上市以来,“机构投资者逐步入场”一直是监管方强调的方向,但近一年来,机构入场的步伐却从未真正迈开。

目前,证监会已经允许保本基金和专户产品投资股指期货且无比例限制。目前,一些基金公司虽然表示已做好了结算等系统对接工作准备,但依然没有一只公募基金投资股指期货。

一位基金经理透露,“即使可以做,但是没有说怎么做,大家也不敢动,也有说法是在等证监会的一个‘窗口指导’,专户业绩做得好的公司,其公募产品才可以投资股指期货。”

“每次出一个机构参与股指期货的指引办法,都是‘五花大绑’。”一家期货公司金融部负责人这样称,“之前市场预期阳光私募成为股指期货市场的主力军,而如果银监会这样的限制办法一出,阳光私募也就不是主力了,在今后的很长一段时间里,个人投资者仍将是股指期货市场的主力军。”

一家期货公司金融事业部负责人称,“我们根据市场表现估算,现在股指期货的交易量里有 20%来自机构客户,而这些机构客户主要是非阳光化的地下私募基金。”

中国金融交易所内部人士也认为,“此办法一经敲定,今后私募参与股指期货肯定还是得以委托理财或者股本金的形式,没法‘阳光化’。”

业内人士指出,股指期货的持仓量是机构参与程度的一个重要指标,然而从去年 7 月份之后,期指四张合约的总持仓量就在 3 万手左右徘徊,无明显增长。从成交量看,3 月 24 日四张合约的总成交量仅为 13 万手,而股指期货上市后的第二个交易日里成交量就已经达到了 12.5 万手。

双汇“重伤”24 家基金公司

上接 17 版

目前正在国外培训的兴全基金投资总监、兴全趋势基金经理王晓明接受记者电话采访时表示,兴全基金投资双汇发展已经有很长时间,成本也较低,还是要用更长远的眼光来看待投资。

公开资料显示,2007 年三季度,双汇发展的前十大流通股东中就有兴全基金的身影。从 3 月 15 日的净值波动可以看出,去年底重仓双汇发展的上投摩根中国优势以及国泰旗下一些基金的净值在双汇发展跌停的情况下并没有明显波动。据悉,他们在一季度已经开始获利减持。

但一位资深行业分析师也提醒到,在一直看好双汇发展作为消费龙头企业的同时,基金经理们自动屏蔽了行业“潜规则”等一些负面信息。同时,此次事件也提醒了基金经理们要更加注意高比例重仓单只个股的风险。

何时复牌?

在大股东将资产注入双汇发展,避免了关联交易之后,众多基金几乎一致看好双汇发展,认为它是国内难得的消费绩优股。

本报了解,瘦肉精事件后,许多基金经理和研究员在第一时间打电话或去当地与双汇发展沟通。这些基金经理要求双汇发展尽快复牌,并希望上市公司自购股票稳定信心。“上市公司应该用利润、分红、现金流回馈投资者,稳定股价也是重要的一部分。”接近监管部门的人士称。

上海一位基金经理称,理论上双汇发展不应该长期停牌,信息披露后应让投资者自己投票,停牌或许保护了上市公司的利益,但剥夺了股东持有股票的流动性,这并不是在保护投资者利益。

双汇发展证券事务代表梁永振告诉本报,双汇的复牌暂时没有时间表,最近也不会复牌,会等国务院调查结束、相关事项处理完之后再行复牌。

在这样的背景下,各基金公司对双汇发展重新估值也产生了差异。据了解,目前多数基金公司对双汇发展做出的是一个跌停的重估,华安基金则做出两个跌停的重估。

华安基金的依据主要是,子公司济源双汇可能无限期停产、诸多销售渠道和终端双汇产品的下架以及消费者心理转变,将使双汇在经营层面受到明显冲击,此外预期政府对该行业和济源双汇的整顿,将会形成资本市场对双汇发展的预期发生较大负面改变,使企业估值在一段时间内受到冲击。

兴全基金则认为,此事可能会对上市公司造成较大的利润损失,但整体肯定处于可承受的范围内。与之前奶粉事件有所不同的是,猪肉市场不可能被大量进口猪肉替代,消费比较刚性,需求仍在快速增长,行业的集中程度还很低,作为行业龙头,如果双汇能因此吸取教训、积极应对,未来的前途并不悲观。

国泰君安、兴业证券、银河证券、华泰联合和华泰证券在瘦肉精事件后都对双汇发展出具了报告,仅华泰证券下调了评级至“观望”,但并没有给出具体的估值。

一些研究员还对比了 2009 年雨润午餐肉的瘦肉精事件后雨润食品的股价表现,当时其股价在两周内呈现大幅下跌和上涨,10 个交易日后股价即趋于稳定,累计跌幅 3.3%,一个月后股价累计跌幅只有 2.5%。

但一位市场人士指出,双汇发展复牌后 1–2 个跌停板是有可能的,重估要考虑的因素不仅是基本面,还要看政策和心理预期,一个跌停是中性估值,他认为最多两个跌停。不过,兴业基金方面称,因本次事件,双汇发展整体上市拟注入资产的价值已出现变化,需要重新评估,我们将会和其他基金一起来尽量争取中小股东的利益,不简单地用脚投票。

3 月 15 日双汇发展跌停当天,双汇发展的股票成交上也出现很有意思的局面,买入、卖出金额最大的前五席均为机构专用席位,有机构在跑也有机构在进。由于随后股票停牌,到底是护盘资金还是机构判断分歧还难以认定。




GOOD DESIGN
荣获2010
美国GOOD DESIGN AWARDS
大奖
iF product design award 2011
荣获2011
IF国际设计论坛大奖
荣获2011
REDDOT DESIGN AWARD
大奖
K5
以誉驰 行辉煌
东风悦达起亚汽车有限公司被评为“2010年服务质量先进单位”
179匹巅峰动力 7.7L/百公里傲人油耗
6月30日前购车用户，即享“购车纪念日五年全面健康体检”尊贵服务，详情请垂询当地4S店。
常人为势而动，唯有精英洞悉世间风云，驾御未来方向。精英格调新典范——K5，以简约直线美学勾勒隽永审美情趣，以笃定气质凌驾未来左右，驾御中弥显翘楚风范。不胜前程美景，只与知己同乘共赏。
K5
精英格调 新典范
HID氙气大灯
LED日间行驶灯
6速手自一体变速器
车辆动态稳定
控制系统（VSM）
全景天窗
18寸轮毂
胎压监测(TPMS)
后排中央扶手
集成控制
5年 •发动机 •变速箱
10万公里保修
2006年8月29日起销售的非营运车
KIA
东风悦达·起亚
东风悦达起亚汽车有限公司
全国呼叫中心：800-828-5985
网址：www.dyk.com.cn

本土难敌外资 PE/VC 薪酬揭秘

本报记者 胡中彬 北京报道

近期,PE/VC 圈内的几位知名投资人接连跳槽的消息引发了业内对人才流失的关注。作为金融领域中快速发展的细分行业,PE/VC 从业人员都被披上了金领的光环,而由于竞争激烈且有能力的从业人员仍很稀缺,人才流动和挖角现象同样成为 PE/VC 机构最头疼的问题。

清科研究中心最近的一份调查就显示,与外资机构的待遇差距仍然困扰着本土机构的发展,三成本土投资机构从业人员认为薪酬不合理是导致员工离职的最主要原因。

本土机构薪酬落败

在很多人眼里就是"拿着钱到处花"PE 投资人这一光鲜的职业打动了无数人,各种暴富神话都往往出自于 PE/VC 之手,因此,大家都顺其自然地将关注的目光盯向了 PE/VC 从业者的收入上。

"我们公司员工的薪酬一般是分为底薪加奖金、加项目提成的方式计算,底薪其实并不高,比券商、公募基金都要低,主要还是得看项目人员的工作业绩。"一位创投负责人称。

事实上,这种分为基本薪资和浮动薪资的做法在国内外都比较普遍。一般而言,基本薪资部分主要反映员工的知识、技能与经验,浮动薪资则与员工的业绩挂钩,其中包括年度奖金、项目奖金、项目收益分成、项目跟投收益及员工福利等。

近几年来,本土与外资股权投资机构已经展开了激烈的交锋,而随着创业板的推出,本土机构在近两年里呈现出了爆发性增长势头,整体表现非常抢眼,业务规模发展非常迅速,成绩也非常骄人,在和外资机构的较量中已经逐渐占到了上风。但由于薪酬上的差距却依旧有较大差距。

清科研究中心日前的一份数据显示,现阶段本土与外资 VC/PE 机构在薪酬体系建设上存在着较大差异。相比之下,外资机构薪酬体系更为成熟、系统,且其薪酬体系中各项收入水平明显高于本土机构,"本土 VC/PE 机构的薪酬体系建设并没有完全遵循公平性、竞争性及激励性原则。"

调查显示,基本薪资在各种不同背景的机构中存在普遍性的差异。在本土国资背景的 PE/VC 机构,基本薪资占到了约六成,而本土民营机构中,这个比例不足五成,外资机构人员薪酬有约四成为基本薪资。

分析师和初级投资经理中有绝大部分基本薪酬低于 20 万元,投资经理和高级投资经理中,基本薪酬低于 20 万元者与介于 20 万元和 40 万元者基本持平,副总裁的薪酬中有七成是低于 20 万元,投资总监/合伙人的收入水平则差距较大。

相比于基本薪酬上较外资机构的慷慨,绩效薪酬却成为了本土 VC/PE 机构的一个短板,过去一年绩效薪酬小于 20 万元的人员占比达三分之二,且鲜有绩效薪酬高于 50 万元者,与外资机构的绩效水平差距较大。正因为此,至少有三成的受访者认为薪酬不合理是导致员工离职的最主要原因,其次是因为未来职业发展受到限制。由于公司平台搭建不足和对企业文化不认同而离职的人员占比相对较低。

"我们这行看起来光鲜,但我们公司的收入并不高,整天出差和加班,这么算下来更像是个劳动密集型产业,有时候我们出差的一些费用都还需要自己先垫付,一些必要的费用还不一定报得下来。"一位本土民营机构投资经理称。

浮动薪酬揭秘

无疑,到每年年末次年年初,年终奖都会成为各个行业员工非常关注的对象,更加注重业绩说话的 PE/VC 行业,这种表现更为突出。事实上,除了上述所提到的基本薪酬外,浮动薪酬更能激励从业人员的工作动力,年终奖即为浮动薪酬的一部分,但对 PE/VC 从业者而言,浮动薪酬中更重要的是,项目奖金、项目退出收益以及项目跟投所带来的收益。

一般而言,PE/VC 行业设有项目奖金者较为普遍,一般是项目负责人在其向投资决策委员会提交的投资项目获得审批通过,便可获得该笔交易一定比例的金额作为项目奖金。

而据了解,业内的项目奖金一般都低于项目投资金额的 2%,这意味着如果能做一笔千万元的投资,则项目负责人则大约能获得 20 万元的项目奖金,对项目负责人颇有吸引力。

在项目退出收益的激励制度运用上,外资机构显得更加灵活和慷慨。外资机构人员则常常能在项目退出后获得 10%-20%的退出收益,但行业整体的水平则大约是 5%。

在外界看来,对于 PE/VC 从业人员而言,还有一个令人羡慕的权利,即在项目跟投方面无疑都能"近水楼台先得月"。

项目跟投收益是指投资机构在对某项目进行投资时,项目负责人及/或其团队以自有资金伴随投资。项目跟投既有激励属性,又能起到约束机制。业内一般有强制跟投与自愿跟投两种划分,前者系机构强制相关合伙人和项目人员以自有资金投入,而后者则会有投资于基金和投资于项目的区分。

部分机构认为跟投机制不合理、甚至不合法,在基金管理团队与管理机构及投资人之间形成利益冲突。例如,团队成员在以个人资金参与某个项目的投资时,或许将会投入额外的精力,客观判断也将受到影响。

与此同时,在另一些机构眼里,跟投机制无疑是很好的激励制度,在他们看来,跟投机制将投资机构与项目团队利益进行有效捆绑,实现员工与机构风险共担、利益共享,且一定程度上控制、降低了人员流动风险,是行之有效的激励机制。

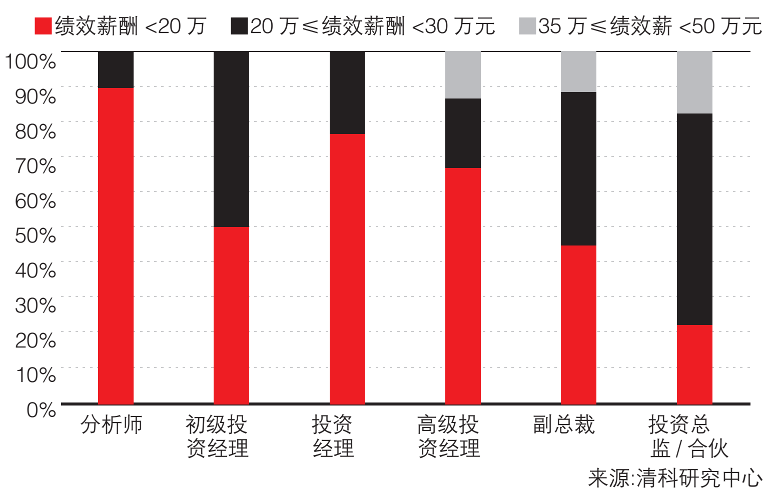
而从现实环境来看,对很多从业者而言,这样的机会还是遥遥无期,尤其是国资背景的 PE/VC 机构中,项目跟投机制依然几乎难觅踪影,但也有少量机构采用了该机制,据本报记者了解,诸如中信产业基金就设置了项目跟投机制。

"项目跟投最能够解决道德风险,但在我们的平台下,我们更多是借助公司的品牌、渠道和资源来开展工作,如果我们投资人员能够跟投,那对其他为我们提供品牌、渠道等支持的集团人员来说有些不公平。"一位国资背景 PE 机构管理人员对此解释称。

同样保守的还有外资投资机构,清科调查显示,大部分外资机构都不允许员工跟投。而最为积极设置跟投机制的是则是本土民营背景的投资机构。

在这些允许跟投的机构中,跟投额度随着职位的提升而更高。例如,在允许员工项目跟投的机构中,所有担任分析师职位的人员均表示其跟投收入在整体收入中占比不足 10%,而在投资总监/合伙人层级的人员中,一半受访者的跟投收入占整体收入的 40%-50%,另有一半受访者表示跟投收入在整体收入中占比超过 90%。

本土 VC/PE 机构各层级人员绩效薪酬水平



来源:清科研究中心

招行担忧潜在风险 "疯狂"文交所如何收盘

本报记者 倪壁东 申兴 深圳报道

天津文化艺术品交易所(以下简称"天津文交所")最近上市的艺术品份额交易火爆,然而这火爆的背后急剧膨胀的资产泡沫可能随时破灭。

作为天津文交所指定的唯一开户行,招商银行的高层向记者表示,他们已经开始担忧该业务潜在的风险,现在对申请天津文交所支付中介专用数字证书的用户进行更加仔细的审批。

3 月 24 日下午,央视一则关于天津文交所的负面新闻播出之后引起了市场不少投资者的担忧,之前因连续涨停而被特别停牌的"黄河咆哮"和"燕塞秋"在恢复交易的当天下午随之一路下跌,结果皆以 10.02%的幅度跌停,同时其市场成交量双双创下两者的历史最大量。

> 现在文交所由天津政府金融办监管,它是否能够对于内幕交易、虚假信息进行有效防范监管

挡不住的疯狂

所谓艺术品份额交易,就是将艺术品等额拆分并通过交易所的平台公开上市交易,其交易方式和交易规则与上市股票相似,因此也被媒体形象地称为"艺术品股票"。

在这之前,天津文交所的首批"股票"上市当日立即翻番,连续 4 日涨停,日涨幅高达 15%,不到两个月累计涨幅超过 1400%,而紧跟行情步伐推出的第二批上市的 8 只"股票"总市值不过 5300 万,却吸引了 20 亿左右资金前来"打新股",上市后这 8 只股票也在不到一月内全部上涨近 4 倍。

缩小涨跌幅、提醒投资人理性操作、上调开户门槛、处罚投资人异常交易、对高价"股票"特别停牌、连发两个限定每日每月涨跌幅的特殊处理的措施……天津文交所自 3 月份以来密集发布一系列举措,然而汹涌入场的资金已经如出闸猛虎,很难在短时间内收回。

就在 3 月 21 日天津文交所连发两个风险提示措施的当天,10 只"艺术品股票"中的 8 只因为异常波动而被特殊处理,而剩下的两只"股票"也因累计六个交易日收盘价均达到涨幅限制而在随后的 3 月 21 日被列入到特殊处理的行列。

据文交所开户行招行天津分行介绍当地的客户对这个业务非常踊跃,听说开户都"抢疯了",其作为开户条件的金葵花卡意外受宠,很多高净值客户还为此转入该行办理业务。在深圳,关注天津文交所开户的招行客户也激增,"如果不是近期文交所系统维护暂停开户,估计已人满为患。"招行深圳分行人士称。

据记者了解,目前申请的份额账号已经在 5 万位之后。按最初招行金卡的开户规定,客户必须存有 5 万元现金,才能具备开卡资格。因此保守估计,预计已有 25 亿资金涌进市场。

上述银行理财客户经理说,大约从 3 月中旬起,客户已经很难在天津文交所开户,天津文交所方面近期很可能已经暂停了投资者开户。

据天津文交所网站 3 月 18 日的一则公告显示,因交易所维护开户系统维护的原因,"可能对用户开户业务产生影响。"

谁是最后的接棒者

杜耕是天津最大拍卖公司天津鼎天拍卖机构的总经理,他接触到艺术品市场各方面的人,发觉身边大部分艺术收藏家朋友较少参与艺术品份额交易,反而对艺术品了解不多的老百姓参与交易的更多。

"特别是做过企业、金融行业的人对这件事情很看好,而艺术家、收藏家这类传统的艺术品投资者则觉得很可笑,态度比较漠然。"

而紧接着,一些敏感的投资者在看到"股价"狂飙之后也开始悄悄撤场。

为此担忧的还有招商银行和监管部门。招行的一位高层告诉记者,尽管银行只是负责管理账户的中介机构,并不承担交易风险,但是目前已经开始担忧该业务的进程,对客户申请天津文交所支付中介专用数字证书的审批放慢,防止业务可能夭折带来的风险。

深圳一位招行客户也证实,他在 3 月 11 日便完成了注册和份额激活,而收到招行天津文交所支付中介专用数字证书时,已经是 3 月 23 日。而天津文交所的官方网站上称,这个流程通常只需要三个交易日。

对此北京大学汇丰商学院的涂志勇博士则认为,所谓的艺术品份额交易其实就是资产证券化产品,但是艺术品证券化从本质上比别的金融产品更容易助长泡沫。

"金融是服务于实体经济,企业通过资本市场募集的钱是用于生产,能够创造价值;而通过艺术品上市募集老百姓的钱并没有生产价值,只是为了炒艺术品,对经济并没有实质的帮助,因而更容易产生泡沫。"涂志勇称。

来自北京华堂律师事务所的孙律师则质疑天津文交所本身的合法性,他认为艺术品份额交易已经构成了实质性的股票交易,而法律规定开设证券交易所需要国务院或证监会的批准,地方政府实际上无权擅自审批。

天津文交所市场部负责人王命达在采访中透露,天交所并不是直接由证监会监管,而是天津市政府金融办负责监管其日常运作并每天听取其交易情况的汇报。

对此孙律师担心对投资者保护不足也是一个风险所在。

据天津文交所在工商局注册资料显示,它的前两大股东天津济川投资发展有限公司和天津市泰运天成投资有限公司都是私营企业。而据媒体实地调查发现,这两家公司在工商局注册的地址均为假地址,并且同样存在虚假注册地址问题的还有负责天津文交所艺术品发行的天津华赞文化艺术品投资有限公司。

据记者统计,至 3 月 24 日止,所有"艺术品股票"总成金额约 20 亿元;根据天津文交所按交易金额不低于万分之五,不高于千分之二的佣金率对买卖双方双向收费的规定,按中位数千分之一点二五计算,则天津文交所在 42 个交易日中仅佣金就入袋 507 万,平均每天超过 10 万元。至 3 月 25 日,"黄河咆哮"和"燕塞秋"继续放量交易,收盘微跌。其他 8 只"艺术品股票"则因异常波动而停牌一个交易日。

挂钩一篮子实际资产 抗击通货膨胀
博时抗通胀增强回报基金正在发售!
基金代码:050020
博时基金 BOSERA FUNDS
客服热线:95105568
www.bosera.com
投资有风险 请谨慎选择

投资基金抗击通胀

在 CPI 不断走高的经济环境下,抗击通胀已是从管理层到普通百姓都在热议的焦点问题。对于个人投资者,通胀是隐形税负,削弱了其实际购买能力,对机构投资者和长期投资者而言,通胀对其组合的回报构成伤害。

无论贵金属、农产品还是石油等实物商品,价格变动均与通胀关联度较高,对这类资产的投资本质上是获得了实物资产的索取权,而这种索取权是不会随着信用货币的贬值而降低的。所以,人们历来在通胀时期倾向于"囤积"实物资产而抛售货币等信用资产。即便是机构投资者,现在也越来越注重组合中实物资产配置的价值和意义,耶鲁、哈佛大学捐赠基金等美国顶级机构投资人均在其组合中配置了相当的实物资产。

目前,国内投资者缺少低门槛的途径投资大宗商品,而股票市场由于二级市场价格的剧烈波动,在短期内也难以承担这个责任。受国内政策和市场方面的限制,国内公募基金尚缺少以直接抵御通胀风险为主题的产品,无法为投资者提供相关保护。在 QDII 中也较难找到完整面对通胀的针对性产品。从这个角度而言,博时基金近期推出的产品——博时抗通胀增强回报基金特色鲜明,具有一定创新意义。

博时抗通胀基金在产品设计阶段便对国内 CPI 进行了因子分解,以不同部门的资产配置分布来有效抵御通胀影响。其投资范围主要是各类具有抗通胀主题的基金,包括贵金属 ETF、大宗商品指数 ETF、通货膨胀保护债券 ETF 等资产。

该基金的业绩比较基准是:标普高盛贵金属类总收益指数收益率×20%+标普高盛农产品总收益指数收益率×30%+标普高盛能源类总收益指数收益率×20%+巴克莱保护债券指数收益率×30%。

同时,基金管理人会根据全球宏观经济周期、各国货币政策、中国通胀形势等综合因素,进行战略、战术两个层次的资产配置,灵活调整各类资产比例。该基金借助于国际市场各种实物商品挂钩的 ETF 间接投资,以尽可能低的成本配置一篮子资产,并通过债券型基金投资于通胀保护债券(TIPS),为投资者提供了一个专业、合理、低成本的投资工具,来抗击通胀环境中货币实际购买力缩水的风险。从管理费和托管费率的分析也可以发现,该产品费率低于同类型产品。

对于个人投资者而言,资产的保值是增值的基础,维护实际购买力水平的需要高于投机性需要,因此具有一定风险承受能力的个人投资者可以考虑利用合适的产品进行长期保值型投资。

重庆力帆汽车销售有限公司 地址:重庆市江北区洋河北路2号 http://auto.lifan.com 客户关怀热线 400-735-2520



何以驰骋自由之道?唯有力帆X60。

动感外观,优雅非凡。搭载采用CVVT技术的1.8L智能发动机,提升低速扭矩8%,功率输出提高5%,更使燃油经济性提高3%,澎湃超强动力让您释放自由。力帆X60,纵横天下,让您一路领略非凡之境。

24小时服务先锋咨询热线 400-735-2520
力帆汽车 LIFAN MOTORS



搬离城市的还包括有色、化工等行业企业

5年 钢厂搬离城市时间表

本报记者 张向东 实习记者 郑奕 北京报道

国家发改委的人一说话，现场的几十家钢铁企业马上就安静了。所有人都想要认真听听这个来自产业协调司的官员，给这个历来被政策关注颇多的行业带来了怎样的消息。

这是3月21日的一个行业内部会议。上述官员透露，从今年开始，整个“十二五”期间，中国钢铁产业开始重新布局。首要目标是全国39家城市型钢厂，按照沿海沿边的原则，五年时间内，搬离城市。

相关政策正在制定。文件名称为《钢铁产业生产力布局和调整规划》，这是国家“十二五”规划下属18个重点规划之一，经国务院审批通过后将开始实施。

一旦开始行动，这将是自抗战时期以来，中国钢铁史上最大规模的集体迁徙，涉及产能2.28亿吨，是目前全国钢铁总产能的30%。

国家发改委官员显然考虑到这一政策信号给所有在场人员带来的震动。她特意提醒说，“我们会有序推进城市钢厂的搬迁，大家一定要注意是有序，不是所有的钢厂都搬迁。”

尽管如此，一场钢厂搬离城市的运动已不可避免。国家发改委随后将会发布钢厂需要搬迁的五个条件，只要能够同时满足这五个条件的，将必须搬离城市。

在当天的会议讨论中，宝钢集团发展规划总监吴军向在场的发改委、工信部、环保部的官员和几十家钢铁企业的规划负责人问道：“北京奥运会，首钢搬迁了；上海世博会，浦钢搬迁了；广州亚运会，广钢搬迁了，下一个被搬迁的将会是谁？”

根据政府的规划，吴军得到的答案将不是“下一个”，而是“下一批”。

搬迁新规

按照政府的打算，实际上要搬离城市的不只钢铁一个行业，还包括有色、化工等行业企业。国家发改委官员说，“这是从环保、城市居民的生命安全做出的考虑，因为这些都是高污染产业。”

> 首批纳入搬迁计划分别为重庆钢铁、青岛钢铁集团、杭州钢铁集团、石家庄钢铁、合肥钢铁五家钢厂

国家发改委希望通过布局调整，能够实现产业结构调整和优化，同时解决中国钢铁工业不平衡、不协调、不可持续的“三不综合症”，城市型钢厂正是其突出代表。

中国目前存在的城市钢厂，大多是建国初期，为了建设城市和发展工业而兴建的。有的地方，则是城市因钢厂而生。50多年来，城市钢厂为地方经济发展立下汗马功劳。发展至今，很多都成为当地重要的就业和财税来源，对于那里的居民和职工来说，已经无法分清钢厂和城市的界限。

但随着最近几年，各地“跨越式发展”理念的兴起，钢厂正越来越成为城市跨越的障碍。国家发改委官员说，有一部分城市钢厂，与城市定位发展是不相符合的，矛盾也越来越突出。

根据国家发改委最新的摸底结果，全国位于省会直辖市的钢厂有20个，城市型钢厂总共有39个。2009年，39家的城市钢厂的总产能是2.28亿吨，占全部总量的39.5%，也就是说，中国近40%的产能是由城市型钢厂创造的。

这并不意味着，2.28亿吨的产能都需要全部搬迁转移。国家发改委的官员说，城市钢厂搬迁，要科学论证，因地制宜，统筹规划，依据钢厂发展和城市功能定位的差异，以优化钢铁产业布局为目标，逐步推进城市钢厂搬迁工作。

据透露，国家发改委将会划定城市钢厂搬迁的条件，涉及五个方面。具体内容还在制定中，一旦制定完成将会征求行业意见。

知情人士说，一些有较好的资源依托、城市对钢厂的依赖性较大，并有较强竞争力的大型城市钢厂应该不会搬迁，而对于已经与城市发展存在明显冲突的、装备落后、且整个区域内钢铁产能已经过剩的中小型城市钢厂来说，要么被搬迁，要么被关闭或转产。搬迁的钢厂需要选择资源、运输和市场条件较好的区域，建设高水平的钢厂，但总量会被严格控制。

国家发改委官员透露说，在“十二五”期间，对东北、华北和华东地区的钢厂会采取减量调整；对东南和西南地区，将会是等量淘汰和改造；西部地区将是适度增量，跨越发展。

这意味着，城市型钢厂根据自己所属的不同区域，命运已经基本被划定。

据悉，首批纳入搬迁计划的钢厂有五家，分别为重庆钢铁公司、青岛钢铁集团、杭州钢铁集团、石家庄钢铁公司、合肥钢铁公司五家钢厂。它们已经出现在政府的名单上。迁徙的代价注定会很沉重，粗略计算仅这五家钢厂总资产约为700亿，员工8万人，总产能超过两个老首钢，达到2000万吨。

在搬迁的同时，政府对“十二五”期间钢铁产业的要求是严格控制产能规模，五年内基本保持在目前的产能水平。而眼下，国务院对三年内不核准任何新建钢铁项目的禁令尚未撤销，搬迁项目能否拿到核准批文尚未可知。企业则在怀疑，城市钢厂更多向沿海沿边布局，对于市场和整个庞大臃肿的钢铁行业来说，究竟会面临怎样的考验。

沉重之路

无论是对企业还是地方政府，城市钢厂搬迁，都非易事。从计划、选址、论证到最终的建设乃至投产，一般至少需要5年。再加上，最近几年整个钢铁行业利润处于历史低位，新钢厂要想正式实现盈利，则需要更长的时间。

从目前已经搬迁的钢厂来看，“赚钱”似乎仍是一种奢望。以首钢曹妃甸项目为例，自2005年开始搬迁，至今已经6年，尽管国家同意返还首钢4年增值税、所得税共计38亿元，同时给予国债贴息19亿元以及其他资金支持170亿元，至今其曹妃甸项目仍为亏损；鞍钢的鲅鱼圈项目也未真正实现盈利。

为举办世博会，宝钢从2006年便开始将其位于浦东新区的浦钢搬迁至宝山罗泾，耗资超过140亿。3月24日，宝钢集团发展规划总监吴军对本报表示，对于新浦钢来说，还谈不上盈利。

对于宝钢、首钢、鞍钢这样的大钢厂来说，搬迁后盈利尚如此艰难，对于那些本身盈利水平就差甚至亏损的中小钢厂来说，搬迁之后的盈利预期将更加渺茫。

而搬迁过程中遇到的各种变数也将影响到钢厂乃至地方的发展。广钢和柳钢的搬迁即是例证，这两家背后分别依托宝钢和武钢的两大巨头的钢厂搬迁工作至今已经7年有余，仍未获批。

> 首钢搬迁至曹妃甸，不仅品尝到了亏损的苦涩，而且还见证了螺纹钢、线材等“大路货”钢材价格超过一贯被称为“高端精品”的冷轧板材价格的全过程

举世瞩目的首钢曹妃甸基地于2005年开始建设，由首钢和唐钢联合投资，规划1500万吨精品钢材基地，一期工程规模800万吨，总投资635亿。2008年10月，曹妃甸一期工程点火烘炉成功，但由于遭遇经济危机，曾被寄予厚望的首钢曹妃甸基地，一直拖延近一年后才正式投产，按照首钢的计算，如果当时就投产，首钢每生产一吨钢就将亏损1000–2000元。

事实上，直到今天，曹妃甸项目仍在亏损。不仅如此，由于河北省力推当地钢铁重组，占曹妃甸49%股份的唐钢，正在计划退出。首钢发展规划部相关人士承认，“首钢曹妃甸项目确实遇到了一些困难，包括亏损等，有些是由市场造成的，有些是由于搬迁中一些问题没有处理好造成的。”

河北冶金行业协会秘书长王大勇说，首钢曹妃甸亏损不全是因为搬迁，它本身有很多的原因，选址问题，受市场、环境、原材料方方面面的影响。

首钢搬迁至曹妃甸，不仅品尝到了亏损的苦涩，而且还见证了螺纹钢、线材等“大路货”钢材价格超过一贯被称为“高端精品”的冷轧板材价格的全过程。在业内一些人士看来，这对一直过于强调钢铁产品向高端升级的产业政策导向来说，是一个莫大的讽刺。

中国冶金工业经济研究中心副主任陈凌表示，曹妃甸项目是新建厂脱离了实际，追求高标准、追求大投资。从行业发展说，钢厂投资应该是有一个前提的，不能这么跳跃，说干就干。但首钢新建基地就是追求口号式的东西，投资最高，不考虑需求。“当然首钢搬到曹妃甸是为了行业的发展，但是发展脱离经济，投入那么大，建立之日就是亏损。”

宝钢集团发展规划总监吴军说，钢厂搬迁，需要一个漫长的过程。一般都需要好几年的时间，这个过程中，对于企业来说，第一个面临的就是资本的损失，此外还涉及到职工分流安置、对新厂区和新市场的熟悉等问题，但最主要的是原有企业队伍和技术能否继续延续。钢厂搬迁，并不是拆几座高炉，新建几座高炉那么简单。

吴军坦言，无论是对于宝钢还是首钢，搬迁新建的钢厂就像一个新生的婴儿，要求马上就有回报是很难的。但他也表示，中国钢铁企业面临的市场正越来越恶劣，经营压力越来越大，这意味着钢厂搬迁所面临的压力巨大。

工信部原材料司钢铁处的官员说，钢厂搬迁有利于资源整合，短期内亏损是有原因的，重组人员安置，资金短期内肯定也不能立刻落实到位，出现亏损是肯定的，但是长期内还是这个情况就需要研究了。

重钢样本

在已经被国家发改委明确列入今年搬迁计划的五家钢厂中，重钢是唯一一个真正开始行动的。

重庆钢铁集团地处中国重庆直辖市中心地段大渡口，前身为1890年9月湖广总督张之洞创办的汉阳铁厂。1938年3月内迁至重庆，1950年轧制生产出我国第一根铁路重轨，铺筑了新中国第一条铁路——成渝铁路。1995年6月，改制为重庆钢铁（集团）有限责任公司，目前是西南地区重要的中厚钢板生产基地之一。2008年，重钢搬迁工作正式开始。选址重庆长寿新区。

新重钢总投资300亿，占地6平方公里，由原来的旧厂区置换而来。3月21日，重钢副总经理董荣华对本报说，重钢原来在老城区，地处市中心，早在十年前，市里面就有重钢搬迁的想法，但是考虑到钢厂搬迁涉及面太大，迟迟没有下定决心。

老重钢总资产近200亿，职工2.6万人，产能350万吨。随着重钢的搬迁，2.6万职工将有一部分被分流到房地产、建筑等非钢产业中，而重钢的产能则提升到650万吨。董荣华说，这个数字主要是基于国家发改委2004年的时候提出的对新上钢厂等量置换的要求。

按照董荣华的说法，重钢搬迁是必然的选择，地处市中心，无论是对于重钢还是城市的进一步发展都不利。搬迁后，老厂区5平方公里左右的土地，将成为重庆市综合用地，其中一部分将建成一个工业博物馆。

新重钢的厂区现在距离主城区50公里，在长江边上，这个位置是重庆规划的100万人口的一个很重要的卫星城，在拓展重庆城市功能方面扮演着重要角色。据说，这是重庆市市委书记薄熙来和市长黄奇帆亲自选择的位置。

新重钢的搬迁，从正式提出至今，至少已经过去五年，期间，无论是选址、土地还是人员分流，需要解决的诸多问题中，大部分都不是重钢自己所能解决的。对于眼下的新重钢来说，最大的问题是来自国家发改委的“准生证”。

在2010年新重钢第一条生产线开工建设之前，重钢搬迁的所有环保、土地、铁路、水利、安全等方面的材料都已经完成，并完成评估，早在2008年就已上报。不过，随着2009年国务院突然提出，三年内不批任何新的钢铁项目，新重钢至今也就没有得到国家发改委的核准。

由于没有“准生证”，重钢搬迁之前与国家开发银行签订的200亿的授信，无法放贷。无奈的重钢只能通过其他的手段进行融资，这导致新重钢尚未建成，就已经背上了72%的资产负债率。

除了贷款受限，新重钢还有很多优惠政策享受不到。新重钢被工信部授予循环经济示范区称号，但是由于没有得到国家发改委的核准，根本享受不到相关的奖励政策和资金。

> 期间，无论是选址、土地还是人员分流，需要解决的诸多问题中，大部分都不是重钢自己所能解决的

董荣华说，到今年6月份，我们的第三座高炉马上就要投产了，现在等于是孩子都会跑了，还没有准生证。对于企业来说很难受，但是也没有办法。

尽管如此，现在来看，重钢成功搬迁还算是幸运的。在国家发改委此前的计划中，城市型钢厂的搬迁，对新钢厂的布局要求是沿海、沿边、沿江，但是新政策已经不再让钢厂沿江布局。董荣华说，重钢要是晚两年搬迁，在长江边上的选址计划可能就会存在问题。

董荣华认为城市钢厂搬迁的新政策如此规定有些欠妥。他说，中国钢厂布局不能只谈沿海沿边，内陆钢厂本身还有吸纳当地废弃物、满足当地发展需求等功能，只是需要在规模和产品结构上考虑。

目前，青岛钢厂新址规划青岛胶南董家口，面积达9000亩，是目前厂区的四倍，具体搬迁方案尚未出台；石家庄钢厂计划选址沧州黄骅港，搬迁计划尚未出台；杭州钢厂和合肥钢厂的搬迁计划也都在讨论之中。

更多的城市钢厂都还在等待政府具体的搬迁条件，论证选址规划。几年后，在他们身上，重钢和首钢的轨迹或许将会再次上演。

搬迁之辩

此次国家发改委酝酿出台的《钢铁产业生产力布局和调整规划》，是继2005年出台《钢铁产业政策》，2009年出台《钢铁产业调整和振兴规划》之后，政府再次出台的一份针对全行业做出战略调整的文件。

> 两位都经历过搬迁的钢铁大佬，一个边摇头边说，“曹妃甸项目确实遇到了问题”，另一个则说，“防城港项目已经把我搞得精疲力竭了”

前两份文件中，第一份现在被业内指责为过多强调扩大钢厂生产线，最终导致产能由3.56亿吨增加到7.7亿吨，其中未批先建近4亿吨；又由于过于强调提高板管比，造成新的产品结构过剩，螺纹钢线材大路货价格超过某些精品板材。而对于重在强调通过联合重组进行结构调整的《钢铁产业调整和振兴规划》，至今配套政策尚未出完。

国家发改委推动城市钢厂搬迁，意在解决中国钢铁行业生产力布局和消费布局不协调的局面，同时为钢厂和城市的可持续发展共同创造条件。

根据国家发改委的调研，目前中国钢厂存在明显“东多西少，北重南轻”的特征。东部地区仅华北和华东两个地区的产能占全国近70%。而如果以长江为界限，长江以北占61.1%，长江流域占23.5%，那么这两个区域就占了近85%，长江以南的占15.4%。具体分区域看，华北地区有3亿吨的钢铁产能，超过当地消费1.3亿吨；中国唯一一个需要钢材净流入的是西南地区，净流入3000万吨，东南和西北基本上是持平。

中国特钢协会顾问胡明洋透露说，根据发改委的意见，有一定条件的城市钢厂将搬迁，存在重污染的钢厂也将必须要搬迁。他表示，解决城市钢厂的生存一个是从资源、能源、环境的整合来考虑，另一个则要从技术提升的角度来考虑。

在河北冶金协会秘书长王大勇看来，城市钢厂搬迁不能只以环保为唯一条件，要有很多考虑的因素，比如能源原材料市场、选址、人员安置等问题。王大勇说，城市钢厂搬迁国家的想法是很好的，因为要科学发展，要以城市发展为主，不能影响人们的生活。

国家发改委的官员称，通过政策规划，最终我们要将钢铁产能总量维持在与国民经济发展相适应的合理水平，落后产能比重要进一步降低，产业布局和产品结构得到明显优化，钢铁产业初步实现发展方式转变。

但在山东钢铁集团人士看来，钢厂发展方式转向何方，将由市场决定，而非政策。“比如武钢，他挣钱并不是因为搬迁，也不是因为他靠近沿海沿江。城市钢厂搬迁的政策，有待商榷”。

眼下，与城市钢厂搬迁相矛盾的政策是，国务院有关三年内不核准任何新建项目的禁令尚未撤销，这意味着会有更多的钢厂搬迁将遇到与重钢类似的问题。不过，有人猜测，随着搬迁和布局调整的推进，国家发改委对钢厂核准的大门也许不久就将会敞开一道缝隙。

另一个无法忽略的情况是，与钢厂搬迁相伴的，往往是新一轮产能扩张。宝钢集团规划总监吴军说，无论是宝钢还是整个钢铁行业，都需要转变结构和发展方式。但钢铁行业的特性决定了钢厂建设需要具备一定的规模，如果形不成规模，可能发展和效益也会受到局限。

今年两会期间，本报记者先后见到首钢董事长朱继民和武钢总经理邓崎琳，采访中，这两位都经历过搬迁的钢铁大佬，一个边摇头边说，“曹妃甸项目确实遇到了问题”，另一个则说，“防城港项目已经把我搞得精疲力竭了”。



钢铁

广日集团借壳准备就绪 广钢股份重组尚无时间表

本报记者 申兴 邬琼 广州报道

自 2010 年 12 月 31 日,广钢股份发布新的重组方案以来,时至今日,相关重组方案已经沉寂接近 4 月。

3 月 25 日,广日股份副总经理吴宾在接受本报专访时表示,广日股份方面的借壳准备已经完成,他表示,如果重组方案在近期内获得广钢股东大会通过的话,重组方案会进入证监会及商务部报批程序。但即便如此,广日股份如果期待完成借壳亦需要接近半年的时间。

广日股份

事实上,广日股份是在广州市国资委旗下广日集团股份制改造后重组成立的机电公司。广日集团为广州市国资委重点规划的五家直属机电公司之一。

2005 年,广日集团完成股份制改造成立广日股份,其主业定性为电梯及相关配件生产,并在广州番禺建立华南最大的电梯及配件生产基地,生产线饱和年产量为 10000 台。

广日股份改造期间,核心内容是将广日电梯与日立(中国)电梯进行分离。此前广日集团为合资企业,为日立电梯国内的合资企业,但该企业除生产日立电梯之外亦生产本土品牌广日电梯,同时也经营相关配套产业业务。

即便重组方案会进入证监会及商务部报批程序,广日股份如果期待完成借壳亦需要接近半年的时间

与大多数媒体描述不同,事实上,广日股份重组之后,并非单纯意义上的电梯生产企业,旗下吸收 LED 照明设备、轨道交通自动屏蔽门、智能停车系统以及自动垃圾回收系统等多重业务。此类业务均通过合资方式成立公司,广日股份股权纳入上市公司资产。除此之外,广日股份控股的日立(中国)电梯有限公司 30%的股权一并纳入广日股份上市资产。

据了解,目前广日股份除去其电梯主营业务之外,其广日电器旗下的 LED 照明设备前景也被看好,目前广日股份正积极争取矿山 LED 照明设备的准入资格。这一领域的竞争者还相对较少。

"资产梳理完毕之后,按广州市国资委要求我们开始在资本市场上寻找机会,此前是希望通过 H 股 IPO 的方式在香港上市。"吴宾对本报表示。

但吴宾同时表示,香港资本市场对国内制造业给出的市盈率并不高,最终广日股份决定选择通过 A 股 IPO 或借壳上市。

"A 股市场给我们的市盈率相对较高,去年 3 月 15 日,康力电梯中小板上市,A 股市场给出的市盈率在 35 倍以上,我们无论从产量还是资产规模以及业务构成上来说,都要比他们强一些。"吴宾说。

事实上,据吴宾透露,在决定谋求 A 股上市之后,广日股份与 A 股市场上的多个壳资源有过接触。但时至 2010 年,宝钢重组广钢及韶钢计划基本搁浅之后,广州市国资委有意让广钢集团放弃其"广钢股份"的壳资源,并让广日股份借壳上市。

"国资委起到一定作用,但实际上还是双方接触后确立的'恋爱关系',目前双方的市场交易行为均是按市场规则操作的。国资委没有太多介入。"吴宾表示。

广钢的难处

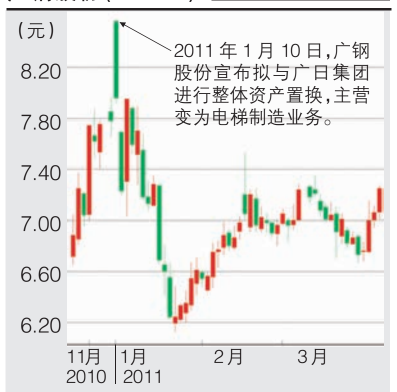
作为壳资源出让方的广钢集团目前处境颇为尴尬。

2008 年,在广东省国资委与宝钢集团的积极促成之下,宝钢集团曾与广钢集团及韶钢集团达成重组协议,并意欲在广州湛江建立新的钢材生产基地。广钢集团亦计划在重组完成之后,迁离广州,落户湛江。

但此计划在金融危机后受阻,与之同时,宝钢重组广钢及韶钢计划中的湛江项目批文迟迟未批。但 2008 年到 2010 年,国务院多次下发淘汰落后产能的相关通知,广钢被广东省及广州市列为重点淘汰落后产能的对象。

在新项目无法上马,淘汰落后产能进逼的情况之下,广钢位于广州芳村的老厂房亦被列入广州市三旧改造计划。

广钢股份(600894)



但此间广钢集团的搬迁方案仍未确定,广钢方面甚至不知道自己将落户何处。

此前,广钢股份董事会秘书杨耀兴对媒体表示,广钢仍会以钢铁冶炼业为主,但其位于芳村的产房必须关闭,至于搬迁选址方案则各方并未达成协议。

此前,广钢曾寄望芳村厂房列入三旧改造项目之后,能够通过土地拍卖的方式获取相关旧厂改造过程中土地拍卖 70%的土地款。但有消息人士对本报表示,广钢厂址并未拿到广州市三旧改造的相关立项,这即意味着广州市可以以工业用地的价格征收广钢厂址土地,其价格远较"三旧改造"项目土地拍卖价格低。

上述消息人士对本报表示,在各方对广钢搬迁方案仍未达成一致的情况之下,广钢现在面临的几乎是被抛弃的局面。

然而正是广钢目前的处境让广日集团借壳广钢股份存在颇多变数,面对本报记者关于广钢方面对借壳态度的提问,广日方面颇多遮掩,吴宾仅表示,广日集团并不知道广钢方面当前的态度。

据了解,广钢方面最新的安置方案似已出炉:广钢方面将从四条途径安置广钢现有员工,其中包括双向选择至"湛江项目",安排至广钢集团其他新增项目,以及分流到金钧集团、广钢国贸、金骏控股和金业集团等四大非钢企业三条路径。此外,愿意选择离岗退养的职工,可以离岗退养的形式进行安置。

酒店

ST 宝利来年内摘帽无望

本报记者 彭友 上海报道

3 月 22 日,停牌已有一个月的 ST 宝利来(000008.SZ)宣布重大资产重组搁浅,复牌当日股票封死跌停,这已是两年来该公司第三次重组流产。

重组未果的背后,是该公司数年以来主营业务不能持续盈利的窘境,这也导致公司在未来一段时间内依然"摘帽"无望。

频繁增资

2 月 25 日,ST 宝利来宣布停牌筹划重大资产重组。3 月 22 日公司发布公告称,此次停牌,公司筹划向实际控制人增发股份,收购其持有的深圳市宝利来投资有限公司深圳市宝利来国际大酒店 93.45%的股权。停牌期间,公司聘请中介机构对标的资产进行了详细核查,但由于本次计划收购的标的资产盈利记录尚不足两年,因此中介机构认为重大重组事项实施的相关条件尚不成熟。由此公司决定中止筹划本次定向增发股份收购资产事项。同时,大股东承诺在股票复牌之日起三个月内,不再筹划重大重组事项。

对于关注 ST 宝利来发展的投资者而言,类似的情况已非首次。2010 年初及当年 5 月,公司曾两度停牌筹划重组,均涉及资产购买事项,但均因条件不成熟而不了了之;而这次重组也是该公司今年以来首次提及重组。

据知情人士透露,深圳市宝利来投资有限公司(下称"宝利来投资")深圳市宝利来国际大酒店成立于 2008 年 3 月,是 ST 宝利来的关联方,同属于实际控制人文炳荣所有。2010 年期间,双方的关联交易金额为 39.18 万元。该酒店还是 ST 宝利来的第二大债务人,欠款金额为 45.8 万元。

本报从深圳市市场监督管理局了解到,2010 年 5 月,ST 宝利来第二次宣布重组流产后不久,深圳市宝安宝利来实业有限公司(下称"宝利来实业"),便对全资子公司宝利来投资大笔进行增资,从 2010 年 8 月至 12 月,增资次数多达 5 次,注册资本也由 8 月份的 2.78 亿元增加到 4.58 亿元,增幅高达 65%。

2010 年 12 月 16 日之前,深圳市宝利来投资有限公司的注册资本为 4.28 亿元。就在当日,自然人黄锐宁向该公司注资 3000 万元,使注册资本增至 4.58 亿元。随后公司的股权结构变更为,宝利来实业持有 93.45%股权,黄锐宁持有 6.55%股权。ST 宝利来此次原拟注入的,就是宝利来实业所持有 93.45%股权。

按照惯常的情况,在所持资产注入上市公司之前,拟注入方一般会尽可能多地集中所持股权,以便一次性注入到上市公司。但是宝利来实业却反其道而行之,在注入前夜将股权迅速转让出去。

上海一位基金经理助理分析认为,在重组前夜引入黄锐宁,一方面可能是宝利来实业方面想继续扩大注册资本,但心有余而力不足,只好借助外援。另一方面,黄锐宁可能是利益相关人,在重组前夜获得股权,来日便可以利益均沾。

但 ST 宝利来这次虎头蛇尾的重组激怒了投资者,据持有这家公司股票约一年的股东表示,作为一个与上市公司业务来往紧密的关联企业,ST 宝利来缘何对深圳市宝利来国际大酒店的盈利记录如此不知情,又为何仓促提起资产注入?而且拟注入的酒店资产发展前景的盈利状况,对于上市公司的基本面改善并不会有明显的助益。在连续三次停牌重组的情况下,等来的却是这样的结果,无疑令其难以接受。

ST 宝利来内部人士称,"重组都是大股东方面提起的,上市公司只是配合而已,所知道的情况不多。"如是说。

"摘帽"无望

ST 宝利来接二连三筹划重组的背后,是公司颇为尴尬的微利业绩。2010 年底,ST 宝利来账面上的现金只有 4344 元,2009 年的数额是 3171 元。2007–2010 年间,公司的净利润分别是 168.22 万元、74.80 万元、31.35 万元、88.89 万元。ST 宝利来亦在年报中颇为尴尬地承认,2010 年度,公司实现营业收入 1043 万元,比上年度略微增加 3.4%。

ST 宝利来基本面迟迟不能改善的情况,使得投资者也心急如焚。2010 年期间,ST 宝利来一共接待了 17 名个人投资者的电话咨询,他们关注的焦点大多集中在公司何时摘帽、何时重组的问题上。对于这样一只股票,机构投资者则不敢问津,公司的股东名册上,几乎清一色的都是个人投资者。

"公司今年摘帽基本无望,"ST 宝利来证券部人士说。按照证券法规,上市公司申请摘帽,应当做到主营业务具备持续盈利能力。然而,根据年报,ST 宝利来去年的利润大幅增加主要原因系公司采用适当的定期存款方式,大幅减少财务费用所致。而公司目前所谓的"主营"即酒水饮料和房屋出租,其营业收入也均在 400 万至 500 余万,相当微薄。

在 ST 宝利来不断推出重组计划的同时,公司第二大股东深圳市福万田投资有限公司在其限售股解禁后开始减持。2008 年 1 月 14 日至 2011 年 2 月 21 日通过集中竞价交易方式,合计减持 1.16%的 ST 宝利来。



原材料

五矿入主真实意图 *ST 关铝退市猜想

本报记者 严凯 北京报道

随着山西关铝股份有限公司(下称"*ST 关铝",000831.SZ)连续第三年亏损,有关其退市的猜想也开始甚嚣尘上。

3 月 21 日,*ST 关铝发布公告称,由于连续三年亏损,公司将于 3 月 24 日起暂停上市。2010 年,*ST 关铝的亏损额达到 2.23 亿元。

*ST 关铝一位内部人士 3 月 24 日告诉本报,*ST 关铝不可能退市。"公司曾讨论过两种重组方案,一种是将五矿旗下的资产捆绑装进公司,然后换名;一种是把关铝吸收合并入五矿旗下另一家上市公司内。"

对于外界种种猜想,*ST 关铝实际控制人中国五矿集团保持缄默。

退市猜想

*ST 关铝组建于 1998 年,是山西省最大的有色冶炼及综合加工企业。

2008 年,五矿集团收购 *ST 关铝母公司关铝集团。2009 年关铝集团将其持有 *ST 关铝的 1.95 亿股股份过户到五矿集团。五矿集团成为 *ST 关铝的实际控制人,持股 29.9%。

2008 年经济危机期间,铝行业开始出现全面亏损。同年,*ST 关铝出现亏损,亏损额达到 4.98 亿元。

2009 年,*ST 关铝的亏损额进一步加大,达到 7.12 亿元。3 月 18 日,*ST 关铝发布 2010 年财报显示,该公司 2010 年亏损额达到 2.23 亿元。

对 2010 年业绩再次亏损的原因,*ST 关铝在公告中称,公司面临电价高、人员多、负债率高及行业产能过剩、竞争加剧等多重困境。

由于已经连续三年亏损,*ST 关铝不得不从 3 月 24 日开始暂停上市。如果 2011 年依旧未能摆脱亏损,*ST 关铝将面临退市。

据*ST 关铝公告称,为保证公司 2011 年实现盈利,将积极争取大股东的更多支持,以确保公司的上市地位。

*ST 关铝的主营业务是电解铝及铝加工。该公司扭亏的一个途径是可以通过自身业务发展扭亏。但业内普遍认为,由于电解铝行业产能过剩严重以及价格问题,*ST 关铝通过自身努力扭亏的可能性不大。

上述业内人士坦言,要想保住上市地位,只能寄希望于大股东重组。

目前,有关 *ST 关铝的退市猜想包括:退市、卖壳、被五矿股份吸收并换名、被五矿资源换股吸收、注入煤炭资产等。

此前,还有传闻称,五矿集团将把旗下的稀土资产注入到 *ST 关铝。但关铝内部人士否认了这一设想。

对于上述种种传言,五矿集团保持缄默。3 月 24 日,*ST 关铝董事长焦健的手机始终处于无人接听状态。焦健同时也是五矿集团旗下子公司五矿有色金属股份有限公司总经理。

方案选择

目前,尚不知道五矿集团到底计划采取何种方案重组 *ST 关铝。

上述关铝内部人士透露,公司内部曾讨论过两种重组方案,一是将五矿旗下的资产捆绑装进公司,然后更换名称;另一种是把关铝吸收合并入五矿旗下另一家上市公司内。

对于第一种方案,据该内部人士分析,重组对象极有可能是五矿股份。五矿股份全称为"中国五矿股份有限公司"。该公司于去年 12 月 16 日正式挂牌,是以拥有近 1300 亿元总资产的五矿集团为主体设立的,以作为五矿集团未来整体上市平台。五矿集团持有五矿股份 96.5%的股权。

今年 3 月初,五矿集团董事长周中枢公开宣称,五矿股份计划一年内在 A 股上市。但周中枢并没有透露五矿股份到底采取何种方式上市。

五矿集团现旗下拥有 10 家上市公司,包括五矿发展、五矿建设、五矿资源、湖南有色、株冶集团、*ST 中钨、金瑞科技、厦门钨业、Abra Mining Limited 以及 *ST 关铝。

长期以来,五矿集团旗下众多上市公司的同业竞争被一直诟病。一位分析师称,假如五矿股份在实行 IPO 上市,五矿集团旗下又多了一家上市公司,同业竞争情况只会加剧。

目前,*ST 关铝急切需要摆脱亏损。"五矿集团选择 *ST 关铝作为五矿股份上市的平台的可能性还在于,*ST 关铝的盘子很小,操作起来不会那么难。"上述内部人士说。

另外一种方案则是选择五矿旗下的一家上市公司,吸收合并 *ST 关铝。有传闻称这家公司会是五矿发展。但五矿内部人士认为不可能,因为五矿发展主要经营的是黑色金属,而关铝属于有色金属范围。

***ST 关铝 2010 年继续亏损**

2.23 亿元

3 月 21 日,*ST 关铝发布公告称,由于连续三年亏损,公司将于 3 月 24 日起暂停上市

如果五矿集团选择这种方案重组 *ST 关铝,最为可能的是五矿资源(01208.HK)。据公开资料显示,五矿资源的业务主要是从事氧化铝贸易业务。

*ST 关铝内部人士说,三年前五矿之所以要入主关铝,目的是为了完善铝行业的产业链。当时,"铝矿–氧化铝–电解铝–铝产品加工"的产业链中,五矿集团独缺电解铝业务。

在整个产业链中,五矿集团占据上游铝矿及氧化铝的优势,而 *ST 关铝的主营产品则正好为电解铝。

"第二种方案的可能性要小于第一种方案。公司还是倾向于保住上市地位,尽管按照第一种方案最终会被更名,但总好过于第二种方案被换股吸收然后退市。"该人士说。

德国北莱茵–威斯特法伦州

投资初探(完结篇)

北莱茵–威斯特法伦州,这个德国科研及经济发展的心脏地带,有大量的高技术、强品牌,也有着数量众多的优秀中小型企业,非常适合作为中国企业的登陆欧洲的支点。

北威州共有 76.3 万家中小型企业,占企业总数的 99.6%,中小企业的员工数占全州就业总数的 70.6%。这些企业提供了北威州 82.8%的职业培训岗位,所创造的产值占北威州经济毛收入的 42%。

谈到如何进入一个新的市场或者如何扩大市场份额,除了自行投资建设以外,还有另一个可能性—就是并购。而德国作为欧洲最大且最具认可度的市场,是每一家渴望开拓欧洲市场的企业必须设法进入的。

收购德国适当的企业及其技术和品牌,是中国企业直接进入欧洲市场,获得急需的技术、产品、销售网络以及管理与技术人才的捷径。目前中国企业在德国的并购目标仍多以中小型企业为主,而这些德国企业除了拥有核心技术、品牌、研发实力、不算太大的资产规模、现成的市场渠道及供应商之外,或多或少存在一些现实问题:或者家族企业后继无人,希望出售资产;或者企业拥有核心技术但目前传统地域的市场萎缩,希望开发新市场;或者企业经营出现困难,现金流断裂;又或者公司内部进行整合,需要剥离资产或转入新行业。

不少中国企业看准了时机,抓住机遇取得了相当大的收获。以上工申贝集团为例:上工申贝集团是中国的一家知名的以生产缝纫机为主的上市公司。七年前,这个曾是中国第一的缝纫机生产企业面临着民营企业和外资企业的双重竞争挤压,使其意识到,只有发展高端产品才能在竞争中胜出。2004 年上工在德国成立了上工欧洲控股有限责任公司,2005 年 6 月完成收购北威州比勒费尔德的 DA 公司 94.98%的股份。DA 公司在欧洲的缝制设备用户都是高端客户,从奢侈品牌的箱包、高级汽车的坐垫以及高级男装的缝制,一些世界知名品牌如爱玛仕、路易威登、奔驰、奥迪以及阿玛尼等都使用 DA 缝纫机。与北威州机械制造的市场能力以及北威州的创新能力紧密相连,收购 DA 公司后上工保留了比勒费尔德 DA 原有的研发中心,贯彻这样的经营思路:通过北威州 DA 公司发展上工集团的高端产品,在全球业内竞争中保持领先优势;同时利用北威州 DA 研发中心的先进技术提高中国制造产品的质量水平,使 DA 产品在亚洲包括中国扩大市场占有率。

并购 DA 公司的成功,也来源于上工申贝对这家北威州的上市公司的本土化管理策略。要成功经营一家国际化的德国上市公司并非易事,不仅要熟悉当地的法律法规、管理方式,还要拥有宽广胸怀和国际化眼光。上工申贝非常看重德国员工的技术和他们对本土的认知,并赞赏他们的高素质、整体创造力、工作主动性以及对企业的忠诚。

DA 公司在上工申贝的管理下安然度过了 2009 年全球金融危机,并于 2010 年 9 月 10 日迎来了 150 周年生日。总结上工申贝的海外企业管理经历,中国企业投资海外时一定要冷静、理性,做好充足的准备;在企业管理中要以理服人,尊重当地的法律,依法行事。

另外,2009 年底,杭州东华链条集团公司继在北威州成功建立分公司之后,全资收购了北威州勒沃库森的 KÖBO 公司。该公司有 100 多年历史,总部位于德国,在英、法、波兰拥有公司,全欧洲共 500 多名员工,主要生产工程输送链以及非标工业链传动等产品,其工程输送链的生产和技术在德国乃至欧洲均处于领先地位。东华集团收购该公司后,将在销售、制造、管理方面与该公司接轨,融合成为一个全球化运作的大型链传动集团。

目前来看,并购的投资方式,成功者不在多数。德勤(Deloitte)的统计显示,三分之二的中国海外并购案并不成功。这里的不成功更多是指离并购预期目标差距较大。因此,在并购全过程中需要重视几个关键点:

– 在提出并购前,对目标的尽职调查一定要尽可能详尽,尤其对企业的性质、企业债务、专利及品牌所有权归属、核心技术资产评估等方面要作全面的信息调查;

– 并购谈判中价格、股权分配以及核心资产(包括人力资源)的定价;

– 借助专业的法律、税务及并购咨询公司提供相关全面服务以便在谈判和收购整合中取得主动;

– 并购后注重企业整合,重视当地法律尤其是工会条例;

– 尊重当地的社会文化和企业文化,与目标公司的管理层紧密沟通合作。

– 达成统一的企业发展战略并将其灌输到全公司。

至此,我们对于中国企业走向海外的探讨即暂告一段落。而投资者们走出国门的热情以及对于投资地的信息需求正日益高涨。因此,有着 50 年招商引资经验的隶属于北威州经济部的非营利性官方机构 – 北威州投资促进署在华开设了三家代表处(上海、南京和北京代表处),向中国企业提供免费咨询服务,并给予投资落户的官方支持:www.nrwinvestchina.cn 或致电 021–50819362(执行首席代表:黄怀贞女士)。

农产品

极洋中国采购记:农药阻碍蔬菜“东渡”

本报记者 庞丽静 青岛报道

株式会社极洋青岛事务所(下称“极洋青岛”)现正忙着通过其采购商丰田通商上海总部,在南方紧急下单采购蔬菜。

“日本地震影响最大的是蔬菜需求。福岛县产的卷心菜、菠菜等11种蔬菜被检出放射性物质超标。加上限电,企业和个人的冷库和冰箱不能正常工作,所以目前常温食品最受欢迎。”极洋青岛一位采购负责人对本报表示,日本工厂正紧急下单,加大蔬菜和速食在中国的采购量。

这给很多中国食品企业带来机会。只是日本严苛的食品进口标准,又让很多企业有所忌惮。“检验出问题,以后就不能出口日本了。”虽然希望赚到这笔钱但长远考虑,还是选择保护企业信用规避风险。

目前,订单还是按季度下达。工厂根据订单安排种植。蔬菜生长需要周期,紧急下单和需求量猛增,导致南方蔬菜出口价已上涨至少25%-30%。极洋青岛相关负责人预测,未来出口日本的蔬菜和速食价格还会有不小涨幅。

紧急订货

出现在下季度紧急订单中的品种主要是菠菜、卷心菜等。按照极洋的工作程序,来自日本的采购订单大多都通过青岛事务所,少数订单直接由合作采购商丰田通商株式会社处理。但品质保证部门要负责全部采购的质量跟踪。而目前的紧急蔬菜订单都交由丰田通商负责。

事实上,日本蔬菜采购如果从中国紧急采购马上发往日本,从量上是没有问题的,但从中国出口日本的蔬菜,此前都是在中国定点生产,标准很严格。

“蔬菜的出口,一直对农药残留的控制很厉害。而中国蔬菜市场相当一部分蔬菜都超标,即使日本处特殊时期,也不会放弃标准。”极洋青岛上述负责人表示。

紧急采购的食品品种,不仅是蔬菜,肉松、罐头等速食同样受欢迎。一家在青岛的日资企业,正四处打探紧急采购鱼松、虾皮等食品,称需求量要几百甚至上千吨。他们希望极洋青岛协助,提供资源信息或帮忙采购。

> 满足日本蔬菜采购从量上没有问题,但收购上来能否通过出口检验是个问题,一次被检出问题,就会影响公司信誉,大公司不可能担那么大的风险

“肉松虾皮这种货源很难组织,因为多是小企业生产,资质不全,收购上来能否通过出口检验是个问题,一次被检出问题,就会影响公司信誉,大公司不可能为赚点小钱,担那么大的风险。”极洋上述负责人表示。

按日本出口食品质量检验相关规定,出口日本的食品检测出了问题,中国商检局会根据日方检测结果,提出对相关企业的治理整顿意见。轻则限期整改、罚款,重则停业整顿,直到达标为止。日本企业对有不良质量记录的合作者,通常很难再合作。日本人对于食品安全尤为重视,甚至不惜求远,从欧美等发达国家进口食品。

株式会社极洋成立于1937年,是日本名列前三,以水产商事事业、加工食品事业为支柱的水产公司。目前其在青岛设立了青岛极洋贸易有限公司和株式会社极洋青岛事务所。前者主做冷冻食品进口和内销。后者则主要处理出口水产品、冷冻蔬菜、调理食品、罐头食品等。由于地震,极洋株式会社本国的86家工厂中的20多家不能正常生产。

在中国采购海产品、蔬菜等原料,大部分运回日本加工、销售。比如寿司、奶酪类、罐头等都在日本加工。

极洋青岛目前有18人,每年在山东市场大约有3万多吨的对日出口量。最近主要忙碌出货和质量相关事宜。“眼下的出货是个难题,目前日本码头只有日基港可用。日基港包括东京、大阪、名古屋、横滨、神户。其他港口因地震遭破坏,处于修复中,还不能正常使用。”极洋青岛上述负责人称。

各种货物现都拥挤于日基港,救灾物资优先保证运输,其他物品排后。

近日,极洋青岛得到消息,船公司刚增加了一项新的收费标准:码头拥挤费。具体为小柜300,大柜600。极洋青岛也因此开始限制发货量,以控制成本。

上涨的价格

极洋在中国的蔬菜采购,南方主要采购地点是南京、福建、厦门等地。北方主要集中在青岛、莱阳和潍坊。

目前季节的蔬菜采购主要集中在南方。南方蔬菜可一年四季生长。极洋青岛得到消息,南方采购商的几家工厂,出口价格(卖价)已涨了25%-30%。

极洋在南方的采购,现由另一家有实力的日企丰田通商株式会社食品部代理采购。丰田通商是极洋固定的采购商,极洋青岛只对他们进行松散型管理。

业内人士表示,对日的蔬菜大多数都是按客人的订单来安排种植。突然增加的蔬菜需求,打破了工厂的计划,紧急增加的采购导致了目前价格的上涨。

蔬菜分为有三种,冷冻、干燥、常温。如今,由于日本限电,冰箱冷柜经常不能使用,所以常温蔬菜和速食最受欢迎,出货量陡增。预计比平时增30%出货量。

业内预测,未来2-3个月食品需求还会大幅度增长。他们认为日企和个人会增加一些库存。

上海一家主做青梅、山珍野味、天然果蔬等休闲食品的福得旺企业有限公司销售负责人郑君行对本报表示,他们公司目前的很多食品断货,而且日本客商做事都很谨慎,只跟经常联络的商家讨论此事。



日本严苛的食品进口标准,让很多中国企业忌惮 CFP/供图

同样是外销日本,专业加工、生产多种酱菜的小安江南菜厂负责人罗成良对本报表示,公司最近的对日出口订单增加大约20%的量,通过海运发往东京。他表示,目前订单还不算多,未来相关食品订单有增多趋势。

中国三星研究院宏观组研究员李萌认为,作为全球重要的资源消费国和高度依赖进口的国家,日本还是中国第三大贸易伙伴,因此,日本地震重创的冲击体现在双边贸易领域。中国相关产业可望从中获得一定份额,从建筑材料、劳务、生活日用品、食品多方面,中国都可能成为日本灾后重建必需品的来源地。

“虽然日本震后重建会给中国带来市场机遇,但日本对产品质量、环保标准、技术标准等方面都有比较严格的要求,只有达标企业才会获得这个机遇。”李萌说。

新能源

20年首启再融资 汇通能源谋变风电股

本报记者 仇子明 上海报道

上市已有20年且连续10年不分红的汇通能源(600605.SH)即将启动自上市以来的首次再融资,拟以不低于13.04元/股的价格增发不超过4800万股,募资5.81亿元投向其在巴音锡勒风电场的二期项目。

本报从公司内部获悉,截至今年一季度,汇通能源自2007年启动的风电项目依然不产生有说服力的利润贡献,但公司坚持认为风电投建周期快于光伏产业,且新能源已被公司规划为未来的主业。巴音锡勒风电场的一期项目将于今年4月底前并网发电。

机构试水保“壳”股

2011年3月23日晚间,汇通能源发布2010年年报,公司仅实现净利416.06万元,同比2009年的2262.24万元下滑81.61%,而1月11日的预告中,公司只是“保守”地宣称“同比下降50%以上”。

若扣除非经常性损益,则公司2010年实际亏损8500万元之巨;2010年利润下滑乃是非经常性损益较2009年大幅减少所致。事实上,若不是因连年变卖资产以保“壳”,汇通能源在2010年年报发布后,便将暂停上市了。2008年至2010年,公司扣除非经常损益后的净利均为负数。

但2010年四季度,汇通能源这只凭变卖资产方才得以保“壳”的“绩忧股”却被机构“奇袭”。

年报显示,国信证券于2010年四季度建仓103万股,跻身公司第九大股东;而上海著名私募泽熙投资旗下的泽熙二期和泽熙瑞金1号分别建仓398.32万股和294.96万古跻身公司第四和第五大股东。泽熙的两只基金已经合计持有汇通能源4.70%的股本。

11月30日,该股暴跌9.60%,有机构席位出逃440.20万元。同日,光大证券上海世纪大道营业部又以933.24万元的买入金额居于买入金额最大的第一名。值得一提的是,该营业部便是泽熙投资的栖身地之一。

另一方面,对比公司2010年三季报可发现,公司的股东人数已从三季度末的16591户减少至14976户,减少了约一成,且三季度末,34.74万古的持股数便足以跻身前十大股东,而四季度末,前十大股东的持股门槛已提升至82.71万股。这一数据表明:汇通能源的筹码正趋于集中。

风电盈利预期

上海阳光私募泽熙投资人士对本报表示,投资业绩乏善可陈的汇通能源,并不是看重其现有的贸易等主业,而是其风电概念,据公司公开信息,其于2009年投建的巴音锡勒风电场一期项目,建设周期为1.5年,也就是说将于2010年底前后投产。

不过,2010年年报显示,风电项目在2010年并未为上市公司贡献利润,汇通能源官方表示,即使至一季度末,风电项目的收益也不会体现在财报中。但在4月底前,公司在内蒙古的风电项目将实现并网发电,为公司带来新的利润增长点。

2007年12月,汇通能源股东大会通过了公司收购弘昌晟及其关联公司所持有的内蒙古汇通能源投资有限公司的提案。通过金额9900万元的关联交易,汇通能源获得乌兰察布市卓资县巴音锡勒风电场(一期)49.5兆瓦风电特许权及相关批文,及四子王旗1000兆瓦风电场的勘探权。

据汇通能源本次定向增发方案,所募的5.81亿元中的4.21亿元将投资巴音锡勒风电场二期项目。这将是汇通能源自1992年上市以来的首次增发再融资。

公司历史公告显示,在内蒙古乌兰察布市400平方公里的风电场资源全部投产后,总装机容量1500兆瓦,年发电量可达37.5亿千瓦时,预计年售电收入可达20.63亿元、净利润3.71元。

不过,汇通能源的增发方案尚需股东大会及证监会审核通过。



原材料

转型工业铝材 忠旺剑指全球第一

本报记者 严凯 刘丹 北京、辽阳报道

在中国忠旺控股有限公司(下称“忠旺”,1333.HK)位于辽宁省辽阳市开发区内的厂房中,如今很难看到建筑铝型材的产品了。取而代之的则是被广泛应用于航天航空、轨道交通、船舶等高端领域的工业铝型材。2010年,忠旺的工业铝型材的毛利贡献率达到了99.6%。

忠旺执行董事兼副总裁路长青称,经过长达八年的转型期,忠旺已经基本完成了从建筑铝型材向工业铝型材的成功转型。

扩张产能

在忠旺辽阳开发区内的厂房中,一台印有“125MN铝合金双动铝挤压机”繁体字样的大型机器横亘在厂房内。这台挤压机时至今日依然是该领域最大的一台机器。

在忠旺出现之前,全球市场仅有瑞典萨帕、挪威海德鲁铝业和美国铝业等几家大公司可以大规模生产工业铝型材。

但从2009年开始,忠旺陆续超过了挪威海德鲁铝业和美国铝业,成为全球第二大工业铝型材生产商。2009年,忠旺铝型材的产能达到60万吨,占据全球市场6.2%的份额,仅次于瑞典萨帕公司。

路长青透露,忠旺未来的计划是到2014年达到100万吨的产能,到2015年达到120万吨的产能,从而成为全球最大的工业铝型材研发制造商。

为此,忠旺再次购买了近20台大吨位机器,其中规模最小的也在7500吨以上,还包括3台最新的12500吨挤压机,届时,忠旺将拥有4台目前业界产能最大的挤压机。

“按照目前的投资计划,忠旺在未来2-3年内将有21台75MN以上的大型挤压机陆续投产。”路长青说。

据接近忠旺高层的人士透露,忠旺正计划引进22500吨及30000吨的大型设备。目前,这种吨位的设备在全球范围内尚未出现。此举与8年前忠旺大胆引进125MN铝合金双动铝挤压机如出一辙。

8年转型

忠旺之所以能够取得今天的地位,源自8年前的一次大胆转型。

早在2002年,忠旺董事长刘忠田在美国及欧洲考察的时候,发现在交通运输、机械设备及电力工程等高端领域,对于大截面工业铝型材有着巨大的需求。

相对于建筑铝型材市场领域内的充分竞争,国内高端工业铝材主要依赖进口。回国后不久,刘忠田便购入一系列大型挤压机设备,这就是现在摆在辽阳厂房内的以125MN挤压机为首的整套大型工业铝型材生产设备。

转型的另外一个考虑是工业铝材的毛利率能够高达40%以上,但建筑铝型材的毛利率却普遍在10%左右。2009年,忠旺的建筑铝型材业务的毛利率甚至降到了3.2%。

此举被当时的业内认为“疯了”。“国内的挤压机当时都在5MN至10MN左右,125MN别说国内了,在全球也没有过。”业内人士称。

但正是这次豪赌,让刘忠田在8年后可以坦然宣布忠旺已经成功完成了转型。2009年年初,忠旺以125MN为主的大型挤压机开始生产高端工业铝型材,并迅速挤入行业前三。

如今,忠旺又将进军高端铝压延材领域,即铝板,主要包括中厚板、高端铝箔、高端铝带等,主要应用于航空航天、船舶、轨道交通等领域。

这类产品由于技术含量很高,国内此前多以进口为主。但要想真正进入该领域,却十分困难。但路长青认为,“忠旺在铝合金熔铸及产品研发等相关应用领域的经验及优势,能够推动忠旺进军这个高端领域。”

转战国内

目前,忠旺已经获得了国内轨道交通等领域内的多笔订单。

3月18日,记者在忠旺辽阳工厂看到,工厂车间里成堆的放着已经成品的高铁车体铝型材及地铁导电轨,上面写着“天津地铁项目”、“重庆地铁项目”等标识。

去年4月份,美国开始对中国铝型材生产商发起的反倾销、反补贴“双反”调查致使包括忠旺在内的中国铝材生产企业陷入出口困境。高达137.65%的反补贴税和59.31%的反倾销税导致中国铝企基本上告别了美国市场。

美国的双反调查导致忠旺2010年的收入和净利润双双下滑。分别为105.2亿元和26亿元,同比下降24%和26.4%。“‘双反’对忠旺的长远发展来说不是坏事,它促使忠旺加快了拓展美国以外市场的步伐。”路长青说,“未来,国内市场将是主战场,海外市场作为补充。”

2009年,忠旺在工业铝型材领域占据了国内14.1%的市场份额。2010年,忠旺内地市场的销售额已经占到了55%。路长青透露,忠旺的计划是将这一占比在2011年提高至60%以上,2012年希望达到70%-80%以上。

酒店连锁

兜售莫泰

本报记者 胡怡琳 上海报道

国内经济型酒店业是否会重新排位,就要看摩根士丹利(下称“大摩”)兜售的莫泰酒店股权花落谁家。

莫泰酒店在国内经济型酒店行业排名第五,前四位的分别是如家、7天、锦江之星和汉庭。即使其归属足以改变同业竞争对手的座次,但雅高和7天均未按时递交投标书,另外两家拿到入场证的买家如家和汉庭则仍坚持给出远低于大摩预期的报价。72小时 “答复期”过后再无竞购者,胶着了近4个月的买卖就将流标。

据消息人士称,目前,中国国有企业锦江国际酒店(集团)股份有限公司(下称“锦江集团”)与联合竞购方喜达屋资本集团有望成为莫泰最后的希望。控股股东大摩也可能考虑退步方案——出让控股权,但仍在莫泰出售的标的公司中保留少量股份。由于买卖双方的博弈仍未完成。出售价格及出售方式仍是谜团。

抢购 or 流标

竞购者多并非意味着莫泰是个香饽饽。

接近竞购过程的一位知情人士向本报透露,在日本旅店投资失败的大摩在中国酒店领域的投资并不多。由于迟迟未能推动莫泰酒店的上市计划,自去年开始,大摩启动寻找代理机构做竞购操盘,并宣布出售莫泰的总价为10亿美金。由于此前大摩陆续收购莫泰酒店的细节从未对外披露,市场纷传其已获得莫泰酒店59%的控股权。

此后,包括如家、汉庭、锦江之星、7天、中青旅等,几乎所有中国参与经济型连锁酒店的同行都或深或浅与莫泰酒店进行了洽购意向性接触。但这场“抢购”却并未如期终止。据悉,整个投标进度,距大摩预期的收官时间已推迟了近两个月。“大摩此前放言在2011年春节前确定买家。”一位消息人士透露。

计划出售的莫泰酒店目前拥有MOTEL168、MOTEL268、驿居酒店品牌所有权和经营权。此前,它还经营过一家定位年轻一族的约泰YOTELQQ。但莫泰酒店内部人士本周承认,该品牌已基本停止扩张。因此莫泰出售的核心价值资产也就主要集中在MOTEL168和MOTEL268品牌上,主要布局则集中在华东一、二线城市。

这的确引发了所有排名靠前同业者,无以言说的尴尬——谁都不想让座次临近的竞争对手,倚靠并购一举超越自己的市场份额。而潜在买家也担心,若以高价接手这堆大摩控制的旅店资产,可能会给自己带来更大的麻烦。毕竟业内老大如家在2007年收购七斗星后,就未给资本市场交代成功整合的下文。

“出售时间的推迟和买家对价格、后期整合方案的难度等多种因素相关。”一位知情人士称,“如家早在去年12月就因价格问题未决定最终出手,汉庭酒店此前的报价也在5亿美金左右。莫泰的市值怎么可能超过现在已上市的企业总市值。”“我们必须考虑到投资人对收购交易的预期如何。”一家不愿意具名的潜在买家向本报承认。

> 潜在买家也担心,若以高价接手这堆大摩控制的旅店资产,可能会给自己带来更大的麻烦

而业内人士对此次收购的态度是,骨头(价格)太大,若大摩坚持不松口,最后两家竞购者也可能放弃。

危机 or 转机

3月23日,一切又恰似出现转机。此前锦江之星高层一度对媒体放言,已在一月的二轮竞购后退出。但23日,又有消息传出莫泰留下了唯一的买家组合:锦江集团和喜达屋资本。不过,来自接近谈判核心方的一位公司高管透露,目前谈判仍主要是锦江方面的人出面。

锦江集团内部人士表示,集团与喜达屋资本渊源已久。“早在2006年,锦江集团就考虑与喜达屋资本集团包括高星级酒店、经济型酒店等多个领域。当时,也在洽谈关于建立合资公司共同运营的事宜。”

此后,喜达屋资本斥资3000万美金认购了锦江集团旗下锦江酒店(02006.HK)3%的股权,成为锦江酒店最大的外资股东。但双方最后的战略合作并未涉及到经济型酒店领域,喜达屋资本也过去两年间陆续减持锦江酒店的股份。该锦江集团知情人士称,两家此次联手,不排除喜达屋资本有意与锦江集团在经济型酒店上合作的可能性。

“锦江之星在净利表现上并不缺乏竞争力,但在扩张速度相对在美上市的同行,仍相对保守。”锦江集团内部人士表示。

截至发稿时,莫泰酒店投资人沈宇飞的美林阁控股有限公司和大摩均未能联系上。

目前的数据显示,锦江之星2010年4季度的客房数排名第三,居于如家、7天之后。但汉庭快捷品牌与其门店数相距并不遥远。收购无疑对其扩张会大有好处。

更有市场传闻指出,喜达屋资本正在积极出售其早年收购的欧洲第二大经济型连锁酒店集团卢浮宫酒店,而锦江集团则一直试图将品牌走出国门。“双方联合竞购,也为未来跨国连锁经营打开想像空间。”上述锦江内部人士表示。“不排除把莫泰翻牌成锦江之星,或者卢浮宫,甚至双品牌运作,也不排除欧洲的卢浮宫项目也以同样形态翻牌改造。”

锦江-喜达屋资本组合会不会成为大摩兜售莫泰的转机?

文化传媒

黎瑞刚:百视通将再造两个类IPTV现金牛

本报记者 胡怡琳 上海报道

东方传媒集团有限公司(下称“SMG”)在近十年里完成了一次庞大的脱胎换骨。

这家总部位于上海的国有传媒集团,2003年,90%以上的收入来自广告;2010年已有超半数收入来自非广告营收——东方购物和百视通新媒体业务。

2011年年初,以IPTV(交互式网络电视)为主要收入来源的百视通业务成功借壳广电信息登陆A股市场,率先在中国广电系统里完成旗下独立板块上市。

“目前百视通主营收的约70%来自IPTV。我们希望能再造就一两个运营业务和IPTV一样持续性稳定、成长性较好、现金能力比较强的支撑业务。”3月11日,SMG总裁黎瑞刚接受本报独家专访时表示。

SMG是一个“精明”的政策战略家——2004年前后,把握准了“允许广电企业面向市场成立公司,剥离经营性资产”的风向标,SMG通过策略性合资,布局了卡通、娱乐、电视购物的重要新兴业务板块,为今天的现金流板块奠定了基础。此后,又在IPTV、互联网电视等领域提早布局,并率先于全国同行拿下运营牌照;2010年初,广电总局对制播分离改革定调为“仅限电视剧和电影部分允许充分市场化竞争”,而SMG已于2009年率先完成了制播(台企)分离东方传媒集团有限公司的挂牌。

这家在中国广电企业中颇具特殊性的传媒公司,如今已围绕主业形成了弹性极大的发展模式。从传统广播、电视、平面媒体到新兴媒体;从传媒行业跨界零售服务、教育内容产业;这几年,更是从内容提供商转身涉足渠道运营,同时也渗透到运营服务领域。其还作为国内首家媒体公司参与国家级文化传媒投资基金——华人文化产业投资基金的发起筹建。一个现代企业集团的雏形已经建立起来。

不过,在黎瑞刚看来,未来的路还很长,上市也绝非终极目标,“新媒体板块上市,实际上是2009年SMG搞制播分离的一个延续。”这一谨慎也意味着,中国广电企业在三网融合背景之下的制播分离才迈开第一步,中国传媒业也仅过了和市场对接的一道坎。

“如何在意识形态保持正确的前提下,又符合《公司法》及上市公司通行法则,以及企业通行的管理问题之间形成一套可以匹配、可落实的机制,是我们现在正在思考的问题。这件事如果完成了,也许是我们在中国传媒行业发展中的意义所在。”黎瑞刚说。

访谈

经济观察报:百视通借壳广电信息是实现制播分离后,SMG旗下第一个上市板块。你怎么看?

黎瑞刚:新媒体上市,更准确地说是2009年搞制播分离是一个延续。最早的文广新闻传媒集团是个事业单位,拆分后形成事业和企业两部分,台和企业共同推进。企业集团部分又做了一些重组内部结构,资产重新归类,就形成了目前旗下的业务板块。这些业务板块一旦形成之后,今天的SMG就不再像以前不管什么业务、公司全部混在一起,现在集团变成了控股平台。控股平台下有几个子集团公司,而且单体体量都蛮大,单体运营。

文化体制改革很多事情必须循序渐进,贴着政策走。成熟业务先面对市场做融资,百视通即使如此。所以说,我们完成制播分离的重组,只是又往前迈了一步,对接了资本市场。

走到这一步,集团管控模式已经发生了很大变化。除了业务推进外,我很大的一部分工作是理顺这些管理关系。这其中有一般企业在市场化过程中都会面临的普遍问题。我们还是一个意识形态部门,还有很多宣传管理的事情。国家政策环境不会变,在这方面的管理如何与企业通行性的管理匹配,是个挺大的挑战。这靠我个人拍板是不行的。我们在想办法把它变成一种机制和制度,如果这能探索出来,那改革就是有价值的。那也许就是SMG在传媒行业中的意义所在。


黎瑞刚 受访者/供图

总体来说,一年来,我们碰到的大问题是人员身份问题,原来电视台都是事业编制。你要上市,肯定不能有事业编制,干部员工就要取消,原来的宣传单位、广播电视台还是事业编制,企业又是一套编制。内部有两种不同待遇的人。我们花了几个月来处理这个问题。

经济观察报:广电做新媒体的优势在哪里?

黎瑞刚:过去这几年对新媒体我们也在慢慢摸索。2010年,我们已有约10%的业务来自新媒体,增长非常快。之前我们也考虑过,做互联网应用、网站应用。考虑了国资背景以及开放度等问题,在和别人合作过程中,尤其是激励方面和那些完全市场化的VC投资相比,我们不见得有优势,所以我们就找到自己的路径,把精力集中在一些有专营许可的,不是有技术、有钱就可以做的领域。而且一旦决定要做,就要加大投资力度,几年之内迅速成为行业的领导者,这样,一方面对其他资本有进入门槛,另一方面和我们同样拥有政策优势的其他机构相比,SMG也可以有市场优势。

经济观察报:市场似乎认为广电和电信一直在“打架”。你们做了哪些工作?磨合有否可能到共赢的状态?

黎瑞刚:2005年3月份。我们根据广电总局要求,接管了黑龙江网通的业务。这也是我们和电信达成的第一个合作项目。一个月中间,平台上线纠错200多个错误。在实验室里做了再多的技术测试也是没有用的。一放到用户环境,会出现大量想想不到的问题。百视通当时是把所有的技术人员都压在那里,解决这个问题。一个多月里,技术团队每天就睡几个小时。

这种意想不到的问题随着客户数量的累积又会遇到新的情况。

电信要求很高,首先它是上市公司,其次和电视台运营方式不一样。电视台以前只知道收视率,不知道具体用户是谁。每个打电话和手机用户都与电信公司之间有反馈意见,所以电信对广电技术平台的准入要求非常严格。走到今天,应该说和电信的合作模式已经基本成型。现在百视通在牌照允许的区域中,拥有实际价值用户(有使用收费)500万。而且就目前的平台技术能力,上千万用户的扩张在技术上我们已经完全具备了。回头看,这样的经历非常好,可以让SMG这种广电机构清晰地看到自己的弱点和长处。

经济观察报:百视通注入广电信息后与以前不同,需要面对公众投资人,这会遇到什么挑战?百视通新的业务方向会是什么?你对未来SMG业务结构有什么预估?

黎瑞刚:公众公司在管理上,治理结构肯定要更加优化,这些年百视通也已经比较强调。股东上来讲,就是多元股东结构;另一方面,尽管百视通自身盈利能力、现金流还不错,但我们希望在项目投资融资方面能有更强的推进。目前,百视通主要营收靠IPTV,我们希望能在百视通下面能再造就一两个如IPTV一样营运能力的业务。而且IPTV里还有很多应用没有开发出来。只要能积累到足够规模的用户,未来的商业空间非常大。

对于新业务方向,除IPTV外,我们在找一个产业型方向的投资。我刚刚从美国硅谷回来,去了解国外新媒体的发展走向。近期会有公司高层去全球走访,了解合作机会。

另外,百视通还与中国银联合作,开发了电视支付系统的新合作,这是服务上的应用,支付事情的确可以做的更大。所以关键还是在于可以把事情持续发展,又不是偏离主业很远。移动互联网方面我们也在关注。

未来,我们预期能做到广告和其他业务1:1。2011年增长,广告仍然会大幅增长,尤其是东方卫视,购物业务也非常快。总体2011年预测是和2010年增长幅度差不多。目前,2011年百视通预计收入60%增长,但其利润率的增长是超过任何互联网视频企业的。

科技

奇虎上市故事会:参照QQ

本报记者 杨阳 北京报道

这次奇虎360在纳斯达克把1121万股卖到约2亿美元,获得超三倍认购。

看上去美国的投资人仍然对奇虎抱有热情,周鸿祎给美国投资人讲述的会是怎样一个资本故事?

“流量”其表

据一位参与上市的人士透露,周鸿祎在路演过程中首先给投资人讲述的是“互联网下一个‘big thing’是什么”的故事。

在周鸿祎口中,除了新闻、搜索、电子商务外,互联网下一个必须的应用就是“安全”。其必须性如同用户对腾讯免费的QQ、Google的搜索、淘宝上可以免费开店一样。他对海外投资人灌输的逻辑是,奇虎360也将通过免费的安全产品来吸引用户,再依靠增值服务和其他方法来盈利。

奇虎360递交SEC的文件中称,截止到2011年1月,360拥有3.39亿活跃用户,覆盖了中国网络用户的85.8%。不过,这应该不仅是安全软件用户的数字,还包含了奇虎360的其他免费网络安全产品,如360杀毒、360手机卫士、360网盾等。而事实上,奇虎360还涉猎了浏览器、网站导航、软件下载等业务,已形成庞大的产品集群。

但目前,奇虎360的大部分收入还是来自于跟安全没有一点关系的广告。而这些广告主要是360公司靠免费的安全软件“360安全卫士”带动用户安装360浏览器,再通过360浏览器的默认主页——360网址导航产生的。

网址导航上的链接一般按位置收固定费用,且这些费用每年都在上涨——尤其是2011年电子商务的风起云涌,也让网址站和关键字搜索的价格水涨船高,有业内人士保守估计,网址站的链接上涨至少两成,搜索关键字有的最高上涨50%。

但在线广告不是周鸿祎的最终目标,他的目光始终聚焦在平台产品带来的增值收入上。例如为用户提供一对一远程修理电脑服务。当然,这部分收入在增值服务中的比重还很小。但是,在360浏览器上的网页游戏和软件管家中的软件下载,却着实能为奇虎360带来真金白银,周鸿祎卖的是用户渠道。

而从SEC披露的数据看,奇虎的增值收入部分正在快速增长。一位知情者称,奇虎360很清楚网址导航带来的广告,很大程度上要依赖Google,是有“天花板”的。因此,奇虎在努力发展增值业务,让平台成为未来的收入引擎。

现在,奇虎360的互联网增值服务部分收入比重已经从2009年第二季度的4.84%上升到2010年第四季度的26.45%,开放的平台让其还有进一步的增长空间。

“平台”故事

周鸿祎给投资人重点讲述的内容,在“安全”这个“big thing”的后面。他认为,未来人们的上网方式只有两种,一种是浏览器,另一种就是通过APP应用商店下载应用。前者就如Google浏览器将取代操作系统,成为人们未来电脑上网的入口;APP则是一切商业模式的载体。周鸿祎描述给投资人们的未来是:奇虎360将如何紧扣这两个必然的方向。但目前,奇虎360未来并不打算替代操作系统。

除了勾画未来,周鸿祎还给投资人们描述了奇虎360正在做的事:已经搭建的三大平台。首先是团购平台,用户可以通过360的入口搜索到所有团购网站的信息。

其次是游戏浏览器,相当于一个游戏集合终端。周鸿祎告诉投资人,按照他的预测,网页游戏浏览器带来的收入增长速度未来将超过网址导航网站。

第三,就是目前奇虎360只做了BATA版还没有进行推广的“360桌面”。这是一个拥有“苹果风”图标的桌面,一切应用都被图标化放在客户端的框框里,看起来就像另一个QQ。这个产品事实上是把那些网址、应用图标化,让用户一键链接到目的地。这相当于又一个入口型平台,而且是在桌面端的。

这些入口类的产品在奇虎360内部被分为平台类产品和平台两类。如360浏览器和360软件管家就是平台类产品,而团购这样可以通过一个用户ID账号和开放API来运营的,即为平台。

周鸿祎的商业逻辑是,让80%的小应用免费来吸引用户,只向20%的“大客户”收费,例如“360桌面”即遵循互联网的“长尾”模式,让各种应用都有机会展现在用户面前,但那些下载量最大的厂商产品,将成为奇虎收入的主要来源——它的本质是一个厂商推广产品的渠道,如同今天的facebook。

据悉,由于此前没有同类商业模式的公司在美上市,因此在面对很多投资人无法给奇虎360定估值的问题上,周鸿祎给出的建议是:参照腾讯QQ。

新闻分析

中海油结盟国家电网的寓意

本报记者 刘伟勋 严凯/文

大企业“一把手”们的会面往往凝练而务虚,但3月21日傅成玉和刘振亚在北京的握手,却兼具形式和内容。他们分别领军的能源央企中国海洋石油总公司(下称“中海油”)和国家电网公司,正在电动汽车领域从各自为战走向结盟,这一同盟不仅将增加两个外来者在电动汽车领域获取主导权的筹码,并很可能改变上下游产业链的生态。

这次会谈中,傅成玉和刘振亚交流了中海油在电池研发、国家电网在电动汽车充换电网络建设方面的经验。双方表示下一步应继续加强沟通,建立长效机制,切实推进合作向全面、纵深发展。

据了解,目前中海油和国家电网在电动汽车领域进行战略合作的基调已经确定,但具体的合作内容尚未敲定。考虑到中海油进军电动汽车产业的切入点是2009年7月投资50亿元控股锂电池生产企业天津力神公司,国家电网的发力点则是2006年开始在全国布局电动汽车充换电设施,两家公司目前的交集较小,但合作空间广阔。

阵营

他们可以互相进入对方的领地,即中海油参与国家电网主导的电动汽车充电站建设,国家电网则涉足电动汽车电池生产。对中海油而言,这种向下游延伸产业链的选择都具有近乎划时代的战略意义。此前该公司被束缚在海上油气开采领域,长期无法在市场庞大、利润丰厚的成品油零售尤其是加油站建设运营上开疆拓土。进入充换电站建设领域后,其渴望在电动汽车时代赢得抗衡乃至超越中石油、中石化的机会。

目前,国家电网已在国内26个省(区、市)建设电动汽车充换电设施,包括87座标准化充换电站、5179台充电机和7031台交流充电桩。该公司规划在“十二五”期间建设充换电站2351座,充电桩22万个,初步建成覆盖公司经营区域的智能充换电服务网络。这一庞大的建设计划如果能吸引中海油这样的大型央企参与,一方面能获得更充裕的资金和更优惠政策支持,另一方面也能增强与中石化在充电站建设上的抗衡实力。

在全国拥有近3万座加油站的中石化2010年8月宣布,将会通过现有的加油站网络,发展电动车充电业务,未来将把现有的加油站改造为加油充电综合服务站。

鉴于另一家能源巨头中石油表示暂时不会进入电动车充电站建设领域,未来相当一段时间内这一领域的主导权之争,将集中在国家电网和中石化身上,尽管它们都是2010年8月成立的央企电动车产业联盟成员。国家电网和中海油乃至中国普天可能的合纵连横,将使这一阵营获得更多的主动权。

标准

中海油和国家电网联手的第二个可能方向,是共同推动电动汽车充电设施和电池的标准建立工作,这被认为是整个电动汽车产业的瓶颈环节,也是主导产业走向的核心环节。目前无论是充电设施还是动力电池,各大企业都在按照自己的技术路线和商业模式进行布局,也都在争夺制定标准的主导权。

国网电科院配电与用电研究所副总工程师倪峰曾经坦言,电动汽车真正的困难不是技术本身,而是多方协调确定标准。如果没有标准的支撑,未来的充换电站运营将会陷入混乱。

此前,国家电网总经理刘振亚担任理事长的中国电力企业联合会,已于去年成立能源行业电动汽车充电设施标准化委员会,计划用2-3年时间初步建立全国统一的电动汽车充电设施标准体系。

国家电网试图以统一接口标准来主导整个电动汽车的产业链。刘振亚曾表示,“电池不管怎么生产,最后,接口的标准是我们的。”

包括中石化在内的充电站建设运营企业和比亚迪等电池生产企业,如果没有更有力的反击措施,很可能被动地成为国家电网-中海油标准的跟随者。

目前来看,国家电网阵营获得了初步胜利。最近两年国内已有北京、浙江、安徽等多个省市建立示范性电动汽车充电站,大多选择国家电网作为合作方。国家电网提出的“换电为主、插充为辅、集中充电、统一配送”模式,也得到了多个地方政府和电动汽车厂商的认同。

而一旦成为行业标准的制定者,国家电网和中海油在电动汽车领域的主导权就将形成。对两家雄心勃勃的公司而言,这是好事,对整个电动汽车产业而言,似乎也是好事,但也许不是。

一个家族企业"去家族化"的溃败

真功夫乱象原委

本报记者 仇子明 上海报道

蔡达标、潘宇海,昔日携手创业的兄弟,共同打造了全国餐饮连锁企业——真功夫;他们,前者是真功夫的董事长,后者是真功夫的副董事长,但他们拥有同样47%的股权;前者一直在推行公司的"去家族化"改革,后者一直不满自己在公司的日渐"被边缘化",但他们都不排斥真功夫的IPO上市计划;前者刚刚被警方"带走",后者欲借机重掌公司大权,但他们都令一个叫做蔡慧亭的少女感到不安。

蔡慧亭管蔡达标叫"爸爸",管潘宇海叫"舅舅",3月21日凌晨5点,蔡慧亭在网上求援:"为什么舅舅拿了爸爸4个亿还不肯放手?""你们都是我家人!停战吧!"可是,对于女儿的"求和令",蔡达标前妻、潘宇海之姐潘敏峰称:"她是蔡达标的女儿,对不对?所以她才会这么说!"并称想搞垮真功夫的人不是潘家,而是蔡达标。

真功夫,权与钱,一桩昔日兄弟反目、前夜夫妻成仇的家族企业闹剧,因一条微博而再次被推向了风口浪尖。

不断升级的家族内战

3月21日凌晨5点,自称连续两夜未睡好的蔡达标之女蔡慧亭在新浪微博上证实:3月17日被警方"带走"的真功夫"个别高管"包括公司董事长蔡达标、蔡达标秘书丁迪与公司首席财务官洪人刚。

蔡慧亭认为,其父和其他公司高管被抓是"由于爸爸与妈妈离婚引发的一系列事情",并矛头直指其舅潘宇海:"为什么舅舅拿了爸爸4个亿还不肯放手?"

诚如蔡慧亭所言,自2006年蔡达标与潘敏峰离婚后,蔡潘家族的矛盾便日渐升级。

2009年春节时分,真功夫停开了年度总结大会,副董事长潘宇海在内部网络上向全体员工拜年,但蔡达标却将潘宇海的拜年全文删除;2009年初,真功夫拟向银行申请无担保贷款1亿元,潘宇海向银行称"两大股东有矛盾,贷款有风险",银行一度停止贷款,直到真功夫的两名来自风投方的董事的担保,贷款才得以放行。

2009年3月,蔡达标传出"二奶门"事件,一位女子在广州街头召开新闻发布会,自称其与蔡达标相处11年并产下一子。潘敏峰据此状告蔡达标重婚,欲索协议离婚时给予蔡达标的25%股权。同时,潘敏峰还向媒体宣称,蔡达标不但有二奶,更有三奶,并向媒体提供了蔡达标与"三奶"的照片。

2009年7月23日,潘宇海将真功夫告上法庭,要求履行公司股东知情权,并请求法院查封该公司2007年7月至2008年12月的财务报告、财务账册以及会计凭证;8月11日,潘敏峰在真功夫财务办公室拿走若干财务资料;12日,潘宇海委任自己的哥哥潘国良出任公司副总裁,但因"未经董事会认可,个别董事私自委任"之由被真功夫拒绝。同月15日,真功夫对潘敏峰、潘宇海姐弟发表谴责声明。

2010年2月,广州市天河法院作出判决,判定真功夫拒绝大股东查账审计属于违法,要求真功夫将财务报告、财务账册、会计凭证、银行对账单提供给大股东潘宇海委托的会计师事务所进行账目审计,并提供不少于10平方米的办公场所。

2011年3月17日下午,真功夫公司位于广州的公司总部和位于东莞市长安镇的后勤总部同时被广州市公安局和东莞市公安局方面搜查,蔡达标等公司高管及公司相关的财务单据等材料被一并"带走"。晚间,广东省公安厅网站发布公告称,广州市公安局对广州市真功夫餐饮连锁有限公司个别高管人员涉嫌经济犯罪展开调查,已在广州、东莞两地与该公司部分管理人员接触并核实情况。

蔡达标被带走后,潘宇海向内部员工发布信件称,蔡达标不能履行职务之际,将由他来代为主持工作。不过,潘宇海却因蔡达标留有后招而未能如愿。蔡达标之妹蔡春红事前已经拿到了蔡达标签署的委任状,被蔡达标委派为公司新任董事长;蔡春红在第一时间又任命冼顺祥为公司新任总经理。

> 在"去家族化"改革的进程中,真功夫多位中高层离职或被辞退,尤其是与潘宇海关系密切的原董事周明、华南区总经理易正伟等的离职,使潘宇海进一步被"架空"

3月19日,蔡春红和冼顺祥的履新获另两名来自风投机构的董事,即今日资本的徐新和联动投资的周晓的书面确认,半数董事同意,任命生效。而此前一天,潘宇海、潘敏峰曾至公司办公区,要求蔡春红和法务部经理涂晓翔交出公章,涂晓翔在当日还遭到了不明身份人士的殴打。

3月24日,广东省公安厅新闻科张科长向记者表示:蔡达标的相关案件还在办案中,待有确切消息时,该厅会发布新闻通稿。

祸起"去家族化"改革

1989年5月辍学之后,蔡达标进入一家摩托车制造厂学习维修,月薪300元;1991年,蔡达标离职,与新婚妻子潘敏峰一起办起了五金店;两年后,五金店倒闭,蔡达标夫妇投靠潘敏峰弟弟潘宇海于1990年创办的168甜品屋;1994年,蔡达标和潘宇海各自出资4万元将168甜品屋改名为168蒸品餐厅,店铺开在东莞长安镇霄边村107国道旁——这便是今日真功夫的前身。

2005年,有"风投女杀手"之称的今日资本总裁徐新,当时还在霸菱投资任职。当年,徐新找到了蔡达标,表达了自己对真功夫蔡潘两家各占50%股权的忧虑,徐新以自己多年的经验告诫蔡达标,这是一枚定时炸弹。不过,当时的真功夫可以顺利地从银行取得贷款,蔡达标没有第一时间引入风险投资。

2007年,即蔡达标婚变后一年,徐新的今日资本伙同联动投资共同斥资3亿元投资真功夫,并谋求公司在2010年前后上市。至此,真功夫的股权结构为蔡达标、潘宇海各占41.74%,双种子公司占10.52%(其中蔡潘各占5.26%),今日资本和联动投资各占3%。

随着风投机构的进驻,真功夫的董事会结构亦发生调整,原本,董事会中仅设4名董事,分别是蔡达标、潘宇海、周明和万伟民,风投进驻后,董事会席位增至5席,分别为蔡达标、潘宇海、今日资本、联动投资和双种子各一席。

一位真功夫子公司的高层告诉记者,蔡潘婚变并不是蔡达标与潘宇海翻脸的本质原因,2007年真功夫年会时,蔡、二潘和潘宇海之妻、真功夫的现职监事窦效嫘四人还在一起其乐融融,有说有笑。给这位老员工的感觉是,真正促使蔡潘翻脸的是蔡达标启动的一系列"去家族化"改革。

在徐新的建议下,蔡达标开始着手引导家族企业向职业经理人制度过渡,并从肯德基、麦当劳等餐饮连锁企业挖来众多职业经理人,与蔡达标一起被警方"带走"的公司首席财务官洪人刚便是其中之一。

在"去家族化"改革的进程中,真功夫多位中高层离职或被辞退,尤其是与潘宇海关系密切的原董事周明、华南区总经理易正伟等的离职,使潘宇海进一步被"架空"。

蔡达标被警方带走后,记者曾致电真功夫公关部郭小姐提出正面采访副董事长潘宇海的请求,但郭小姐却告诉记者:"我们从不和潘总联系。"

洪人刚在2010年4月上半年公开宣称:"真功夫员工流失率高达40%–50%。"由此,真功夫在广州创办米饭大学,旨在建立健全的人才发展体系。

记者还了解到,在2003年之前,潘宇海一直是真功夫的总裁,但蔡达标要求自任总裁,并在董事会上公开承诺五年后换届时再重新轮回潘宇海,但五年后的2009年,潘宇海并没能重新执掌总裁之位,由此才引发了潘宇海委任其兄潘国良任职公司副总裁却被真功夫拒绝的闹剧。不过,上述说法,未经潘宇海本人证实。

蔡达标"出事"后,其妹蔡春红和今日资本、联动投资凭着在董事会中多数票,屡新公司董事长,并任命冼顺祥为公司新任总经理。从表面上看,蔡达标的派系依然把控着真功夫的实权。

一位风投界人士告诉记者,作为风投机构,是冷血的、是无情的、是逐利的,他们一切的行动指南都是利润最大化,真功夫风投机构的最终目的就是扶植真功夫IPO上市。一般来说,一旦家族企业的家族股东之间爆发矛盾,风投一般会选择能力较强的一方,而不将其道德放在第一考量。给这位风投机构人士的感觉是,今日资本协同蔡达标推进"去家族化"改革,并在蔡达标出事后,扶助蔡春红和冼顺祥上位,说明风投扶植的是蔡达标派系。

记者连续一周拨打徐新手机,均为关机状态,故上述说辞未获徐新本人证实。徐新助手马凌告诉记者:"徐新正在某企业进行尽职调查,上述问题在今日资本内部,也只有徐新一个人能回答。"

内战延缓真功夫上市

蔡慧亭在微博上坚信其父"不会做犯罪的事情",但记者从广东警方获悉,蔡达标等"涉嫌经济犯罪"。

2007年引入风投机构时,蔡达标曾野心勃勃地宣称,拟在2010年底前开设1000家连锁店,并认为连锁店至1000家是真功夫最佳上市时机。时至今日,公开资料显示,真功夫在全国的连锁店约380家。

潘宇海对记者表示,真功夫IPO上市将延迟几年。

真功夫的"去家族化"管理,一方面使得与蔡达标有同样股权的潘宇海派系被不断地边缘化,另一方面也使得公司内部"人心涣散"。记者在真功夫的百度贴吧中看到,几乎每天都有自称真功夫员工发帖对其分管领导进行指名道姓的"揭短"。

甚至有以真功夫员工的名义对蔡慧亭的"求和"微博进行讽刺,如"这都是你爸一手造成的,他必须为他所造的一切孽买单!你可知道你爸是如何整我们这些当初为他创业伙伴的吗?"又如:"蔡先生高出数倍市场价薪酬请那么多高管过来是干吗呢!杀掉潘先生在真功夫的声望,杀掉一起打拼天下的真功夫老员工!"

与此同时,蔡潘的内斗也在无形中重创了真功夫的品牌美誉度。据新浪网投票调查,截至3月24日24点,66.4%的网民认为,两大股东内讧将使得真功夫"迅速走向下坡路"和"可能倒闭",只有20.8%的网民认为"对公司影响不大";此外,另有35.3%的网民表示自己将不会再购买真功夫的食品。

蔡慧亭在3月21日请求潘宇海放手时曾发微博表示:"求求你们了!放过我家人吧,不要赶尽杀绝啊!你们也是我家人!大家一家人,何必自相残杀呢?!我真的很心痛!"

对于蔡慧亭的"哀求",其母潘敏峰于3月24日下午向记者表示:"要搞垮真功夫的是蔡达标!"在谈及蔡慧亭的"停战"请求时,潘敏峰表示,"她是蔡达标的女儿,对不对?所以她才会这么说!"

3月24日晚间9点,蔡慧亭更新微博:"我很痛心那个被利用的我妈。"

(本报记者陈哲、吴娓婷对此文亦有贡献)



快速消费品

2010年,可口可乐在中国增长跌至一位数,而其竞争对手在30%以上

可口可乐滞涨

本报记者 刘伟勋 北京报道

全球最大的软饮料集团美国可口可乐(Coca-Cola)公司,结束了中国市场连续8年保持两位数增长的纪录,2010年在华销量增长首次跌至一位数的6%。

同样是在2010年,康师傅(0322.HK)、统一(0220.HK)、哇哈哈集团等饮料企业,在中国实现了30%以上的销量增长。

可口可乐官方在给本报的回复中称,销量在一定范围内的波动是市场经营的常态,看待可口可乐在中国业务的发展情况,不应只看某个短时期的销量数字。

在行业观察人士看来,在被其称为全球明星市场的中国,过于倚重碳酸饮料且战略趋于保守的可口可乐,在本土对手灵活而锐利的夹击之下正在陷入一种"领先者的被动"。如果不能快速适应市场变化,这种尴尬局面未来可能还将持续。

增长放缓

2010年可口可乐在华销量增长6%,增幅首次回落到一位数。其中,2010年第四季度可口可乐在华销量下降3%,而2009年同期则增长29%。

可口可乐自1979年重返中国市场,目前中国已跃居可口可乐全球第三大市场。多年来,可口可乐中国销量增幅在全球位居前列,但2010年6%的增长只略高于其全球范围内5%的总体增幅,更是低于印度17%和菲律宾15%的增速。

可口可乐在年度业绩报告中表示,恶劣的天气情况及高消费地区发生的洪水,对公司在中国的销量增长产生了负面影响。

不过反观同样遭遇了异常天气的中国本土饮料企业,2010年却保持了高速增长。康师傅2010年饮料业务营业额增长38.94%,并创造了5个年销售额10亿元人民币以上的品牌。统一2010年上半年的饮料业务销售额同比增长也达到了30.1%。

在熟悉饮料市场的北京志起未来营销咨询集团董事长李志起看来,在全球碳酸饮料市场上一枝独秀的可口可乐正在中国陷入"领先者的被动",其销量的增长放缓是这种被动局面的直接体现。

总体来说,可口可乐在中国的业务发展一直非常健康,它此前已经连续8年保持双位数增长,而过去两年的平均增长率也达到了11%,2011年第一季度也实现了双位数的增长。

可口可乐曾乐观地预计2020年中国有可能超过美国,成为其全球最大的销售市场。为了促进中国市场的更大发展,可口可乐于2009年承诺,三年内在中国市场追加20亿美元的直接投资。该公司2008年还曾试图出价24亿美元收购中国内地最大的果汁生产商中国汇源,但最终未获成功。

陷入被动

可口可乐2010年在华6%的销量增长中,各类饮料产品涨跌互现。其中,以"美汁源"为主的果汁销量增长了21%,"雪碧"实现了两位数增长,"可口可乐"增长6%。该公司未披露茶饮料的销售情况,有人士推算,其茶饮料2010年在中国市场可能接近零增长甚至负增长。

长期以来,碳酸饮料是可口可乐的核心产品,销量占到了其中国业务的七成左右。由于消费者消费习惯的改变,可口可乐近年在巩固碳酸饮料传统优势的基础上,也加大了对茶、果汁、水等非碳酸饮料的投入。

不过在非碳酸饮料尤其是茶饮料业务上,可口可乐遭遇了中国本土对手的强力阻击。

2010年,康师傅、统一等企业开展了大规模的促销活动,带动销量和市场份额快速增长。AC尼尔森2010年12月发布的数据显示,康师傅即饮茶市场占有率为54.1%,居市场首位,其包装水和果汁的市场占有率分别为24.1%和19.7%,也位居行业前茅。

北京志起未来营销咨询集团董事长李志起认为,本土的"土狼型"饮料企业在自己擅长的非碳酸饮料领域推出新品和促销的不断发力,让可口可乐受到明显冲击,而非碳酸饮料尤其是茶饮料,恰是可口可乐的短板。

AC尼尔森的调研数据显示,可口可乐在茶饮料市场的份额曲线在2008年第四季度开始掉头向下,下降势头一直持续到2009年底,由最高峰的接近10%降至6.4%。

> 本土的"土狼型"饮料企业在自己擅长的非碳酸饮料领域推出新品和促销的不断发力,让可口可乐受到明显冲击

可口可乐方面称,公司将充分利用投资9000万美元在上海兴建的产品研发中心加快新产品的研发力度,推出更多适合中国消费者口味的茶饮料。

全球碳酸饮料市场的下滑和本土企业在非碳酸饮料上的崛起,让可口可乐在中国遭遇战略上的尴尬局面:一方面无法把自己的全部精力放在增长迅速的非碳酸饮料业务上;另一方面,当本土对手展开凌厉的促销攻势后,可口可乐出于对品牌定位的考虑,不愿跟进降价,也流失了一部分市场。

市场观察人士认为,可口可乐在中国市场的增速放缓,根源是其采取的以守代攻的保守策略,其针对饮料市场的剧烈变化而进行的灵活调整较为缓慢。毛利较高的新品较少,就是这种保守战略的体现之一。

冒险提价

在面临竞争加剧和增长放缓的挑战之外,可口可乐在中国市场上还在承受越来越沉重的成本上涨压力。提价是该公司的候选措施之一。

可口可乐在华合作伙伴太古公司董事局主席白纪图(Christopher Pratt)日前接受本报采访时表示,去年以及今年,太古饮料遇到了严重的成本问题,原材料成本不断上涨,居高不下,尤其是糖、PET瓶子、人力成本等大幅攀升,公司需要提高价格来确保利润。

白纪图坦陈,像可口可乐、百事可乐等用糖较多饮料的原材料价格上涨幅度,远高于其他产品的原材料价格上涨幅度,因而面临更大一些的提价压力。

有消息称,可口可乐春节后已在华南、华东、东北、中部等部分区域提高了销售价格,涨幅约为5%-10%。

北京东方艾格农业咨询公司饮料分析师陈静预计,今年饮料行业将分步提价。第一波近期启动后,第三季度饮料销售旺季时,还可能会有新一轮的涨价风潮。

可口可乐中国公司称,产品价格受多方面因素影响,包括渠道、季节、当地市场情况等,个别市场有时会根据当地饮料市场的实际情况以及生产成本等因素而做出价格的微调,有时微升,有时又会降下来。这样的价格微量浮动是饮料业的正常现象。

北京可口可乐饮料有限公司一位人士表示,公司目前没有上调出厂价格,对于上涨的成本,公司一直坚持以企业内部消化为主。

可口可乐中国公司在发给本报的回复中表示,公司系统各装瓶厂努力采取措施降低成本,包括透过可口可乐中央采购系统进行原材料的采购,在装瓶厂内引进先进的PET连线吹瓶生产线,减少包装运输成本。同时加强供应链管理以提高运营效益,减少物流成本等。

服装

侵入本土品牌天堂 阿迪达斯下沉

本报记者 王芳 北京报道

从新更换一批代言人能看出阿迪达斯转变的端倪。

3月18日,阿迪达斯在"all adidas"("全倾全力")发布会公布了新的一批中国区代言人,包括李冰冰、陈奕迅、Angelababy等时尚人士。

这样的选择,可能会伤害到原来因为"Professional"(专业)这个口号而选择阿迪达斯的消费者,但阿迪达斯大中华区品牌总监麦彦仕(Jens Meyer)称,阿迪达斯决定在中国将运动时尚纳入到工作重点。这就是选择李冰冰等作为代言人的原因:中国国民的体育参与率比欧美低很多,但在时尚方面,参与热情却很高。

紧接着,阿迪达斯大中华区董事总经理高嘉礼(Colin Currie)表示,阿迪达斯计划未来三年在中国开设2500家门店,其中,绝大部分将分布于中国的三四线城市。

转身

麦彦仕称,阿迪达斯调研的结果是发现在中国的低线城市中有一些新兴的中产阶级存在,并且他们愿意花费额外的费用支付国外高级品牌,他们是低线城市消费升级的因素,也是阿迪达斯进行品牌转化的动力。高嘉礼表示,阿迪达斯一旦发现哪里有意愿支付国外高级品牌的人群达到一定规模,就会去哪里开店。

阿迪达斯"NEO"应运而生,与专业体育用品系列不同,NEO系列切入了生活时尚领域。NEO还有一个特点是,定位中端,正好迎合内地中小城市的消费者。

前不久,关键体育营销机构总裁张庆与阿迪达斯一名占据份额很大的分销商会面。对三、四线市场的开拓,该人士表示还在犹豫和观望中,最主要原因是,大家对这个决策产生了分歧。一种观点是,认为未来5-10年,中国三、四线及以下市场会保持高位的增长;一种观点是,不管是阿迪还是耐克,这些大品牌的2010年销售数据中都没有看到这种乐观形势。而持第二种观点的分销商也再次产生分歧,一种认为可能正是因为渠道没有下沉到低线市场的原因,一种则认为是消费者的消费习惯发生了变化。

这样的争论,就连整个业内都还没有确定的结论。

对于阿迪达斯而言,本土品牌早已占据三、四线市场并不全是坏事,这意味着本土品牌已经完成了对低线消费者的培育工作。张庆称,他们现在已经完全了解了什么是运动品牌,与休闲品牌有什么区别,再加上在那里信息传播日益迅速,他们能够越来越多地获得国际潮流资讯的信息。这时候,可能国际知名品牌的影响力更能符合消费者的心态。

地段问题

现在对阿迪来说,最麻烦的当是地段的选择。三、四线市场的零售店多分布于步行街商业地段,就像房地产一样,先占领者不会轻易出让,后来者很难再选到佳位。张庆认为,不能忽视的是,越来越多的新兴综合性商业地产项目在全国愈演愈烈,对这些综合商业广场来说,国际品牌比本土品牌的优势大很多,因为毛利率更高一筹,使得经销商有利可图,在与商场谈判时更具优势。更有甚者,为了带动人气,有的商场宁愿牺牲部分利益拉拢国际品牌进入。

三、四线的市场更为复杂,因为固有体制、固定资源等因素影响,低线城市年轻人的心态与一、二线城市大不相同,张庆认为阿迪达斯还需进一步做好消费者心态工作和渠道整合。

此外,有一个本土品牌之外的威胁是,目前已进入中国的三四十个户外品牌开始显山露水,他们逐渐占据专业体育细分市场,虽然各自占领的份额都不足以威胁耐克和阿迪,但整体加起来是一个庞大的数字。

耐克最近一个季度财报显示增长速度为21%,而本土品牌速度更快。高嘉礼在采访中拒绝对此发表意见。他称,我们已与阿迪达斯集团主席赫伯特·海纳(Herbert Hainer)对中国区的销售展望进行过讨论,我们认为2011年能继续两位数的增长。

美国热水巨头拉开新一轮中国投资序幕

增资5亿,A.O.史密斯打造首个节能热水器产研基地



日前,有137年历史的美国热水巨头A.O.史密斯公司向媒体证实,已经确定增资5亿元,在南京打造低碳节能热水器研发/生产基地。新热水器生产基地落成后,将使得A.O.史密斯中国公司的生产规模再次翻番,进一步巩固其在热水器行业创新、节能、环保的领先地位。

超级规模节能热水器产研基地落地

凭借其雄厚的研发实力,A.O.史密斯自进入中国市场以来,一直保持高速增长,目前已成为遥遥领先的外资品牌。

1998年,A.O.史密斯美国总部投资3000万美元,在南京独资成立艾欧史密斯(中国)热水器有限公司之后,就一直没有停止过在中国的投入。

2001年,在中国加入WTO后的数小时内,A.O.史密斯当即宣布增资2000万美元,将A.O.史密斯建成亚太地区最大的热水器制造和研发基地;2004年,A.O.史密斯全球研发中心在中国南京正式成立,该中心为中国及全球市场的产品研发、技术应用及工程技术服务提供支持。

今年3月,A.O.史密斯将再次增资5亿,用于节能低碳热水器研发、生产基地的打造,引领热水行业节能低碳的产业升级,并为可持续发展奠定基础。

A.O.史密斯全球副总裁丁威表示,此次增资5亿,将用于专门建设一个节能低碳热水器研发/生产基地,不仅说明了A.O.史密斯对在中国前景的看好,更代表了A.O.史密斯在未来热水器领域专业发展的方向和决心。

产能超300万台,是现在2倍

一直以来,A.O.史密斯在中国的发展脚步都十分稳健,其产业规模持续扩张的同时,也不断引领热水器行业低碳节能的产业革新。

目前,A.O.史密斯已经在中国建立了完善的研发、生产、销售及服务一体化的现代化管理体系,产品体系跨商用、家用两大领域,为中国消费者带来了国际品质的热水器产品和专业服务。

在A.O.史密斯的全球研发中心,节能技术被不断完善,更有推陈出新的升级技术陆续诞生:金圭特护系统技术,防腐抗垢让热水器加热更长久高效;增加了热泵节能模块、可以节能省电一半;此外,太阳能+电热水器集成机,是在标准电热水器基础上集成太阳能集热器,可谓一台胜两台;能效突破100%冷凝节能系统技术的燃气热水器等,节能效果达到前所未有的境界。

"全球研发中心,最强大的优势在于它靠近中国市场,中国及美国等的优秀的技术研发人员以研发生产出满足中国消费者创新、节能的热水器产品。"丁威介绍说,新的生产研发基地占地面积25万平方米,约为现有厂房面积的2倍,厂房将安装国际先进的环保节能产品生产线,计划年产热水器300万台,是现在的2倍。

看好中国市场

在A.O.史密斯现有的全球研发中心内,拥有各种产品研发人员近100人,累计研发投入超4亿元。而新研发生产基地建成后,预计研发人员将增加至150人。

作为热水器行业的领导品牌,A.O.史密斯未来也会将更多的目光投向中国市场。据丁威透露,未来5年,A.O.史密斯在中国的销售收入要翻番。A.O.史密斯专注于可持续热水生活的研究,更清晰预见节能产品的未来将越走越宽。A.O.史密斯还将不断开发出适合不同消费需求的节能产品,把超前的节能概念一一变成现实,让中国消费者今天就能享受品质、技术堪称未来级的产品。

A.O.史密斯创新一代全系列节能产品

电热水器



省电一半*的
超节能电热水器
国际IFA--2010年家用电器
最佳产品创新大奖



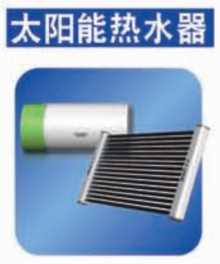
带"快进键"的
电热水器
2010年中国高效产品
排行榜第一名

燃气热水器



能效突破100%*的
安全防护型冷凝
燃气热水器
2010年度最值得信赖的
安全产品大奖"

太阳能热水器



太阳能+电热水器
集成一体机
2010年度划时代产品
突破贡献奖

家庭中央热水炉



家庭中央热水炉
多点同时享受畅快大水量

壁挂炉



采暖/供热水
壁挂两用炉
最佳技术性能大奖

商用热水炉



商用热水炉/热水锅炉
世博会23家场馆全球认可

家庭净水机



家庭净水机
防止重金属污染*,
保护儿童健康成长

不断创新,见证奇迹

来自美国的A.O.史密斯公司,成立于1874年,至今已有137年的历史。

1998年,弗吉尼亚州的普利斯夫人在搬家时发现,她父亲在1946年购买并安装的一台A.O.史密斯Duracled型50加仑电热水器在搬家时还在使用。为此,普利斯夫人致信A.O.史密斯公司,为这长达半个世纪的使用奇迹而高兴。制造这个奇迹的关键,正是A.O.史密斯137年历史中不断坚持技术创新,打造高品质精品的理念。



省电一半*:在初始水温15±0.5℃,环境温度为干/湿球温度20±1℃/15±1℃的条件下,热泵辅助超节能电热水器与普通电热水器ELJH耗电量比较。能效突破100%*:数据来源《燃气热水器/燃气采暖炉能源效率监测报告》(检测单位:国家燃气用具质量监督检测中心) 防止重金属污染*:A.O.史密斯反渗透净水机有效滤除重金属

PE家笔记

想想那个冬天



投资手记

阚治东 深圳东方汇富创业投资管理有限公司总裁

> 谈及创业板推出后出现的高 PE 的 IPO、全民 PE、准上市的企业被创业投资机构挤破门槛的现象，我们不约而同地开始担忧，创业投资业的浮躁是否会引发下一轮的危机

前不久，我与清科集团董事长倪正东先生交谈，谈及国内创业投资行业这十多年发展,我们都由衷感到高兴,但谈及创业板推出后出现的高 PE 的 IPO、全民 PE、准上市的企业被创业投资机构挤破门槛的现象，我们不约而同地开始担忧，创业投资业的浮躁是否会引发下一轮的危机。在各种公开场合,经常也会有人提问,国内创业投资行业这种火爆现状能否持久?

创业投资行业的火爆现状能否持久,能持续多长时间,我无法解答。物极必反、盛极而衰是自然界的规律,这规律适合任何行业，同样可以嫁接到创业投资行业。创业投资行业有春意盎然的春天、繁花似锦的夏天、火红炽热的秋天,同样会有白雪皑皑、寒风凛冽的冬天。

我国创业投资行业就是从冬天中熬出来的，不仅我国创业投资行业有冬天,美国的创业投资行业在 2001 年也曾遭遇寒流，香港的创业板也长时间处于冬眠状态，此文专门讲的就是创业投资行业冬天的故事。

美国创投行业遭遇过寒流

美国的创业投资业是世界公认的成功行业，也是各国同行学习借鉴的楷模。2001 年上半年,我曾率深圳深创新投资公司同事赴美考察，随团的有公司的李万寿、陈玮、王守仁等主要干部。当时我们不仅去了美国东部的纽约,也去了西部洛杉矶和旧金山,重点考察的还是美国硅谷。当时我们不仅接触了美国主流创业投资机构,也接触了美国众多创业企业，回来后我曾写了《走近美国 VC》一文。

那次考察给我最深刻的印象不是美国创业投资行业的强大，也不是美国高科技企业的发达，而是当时美国创业投资行业遭遇到的强大寒流。

那个冬天开始应该是以全球网络经济泡沫骤然破灭为标志。2000 年前后美国经济发展急剧放缓,互联网经济在经历了眼花缭乱的聒噪和肆无忌惮的狂欢之后开始破裂,纳斯达克指数从 2000 年的最高点 5132.62(2000 年 3 月 10 日）一路下滑跌至 1619.58(2001 年 4 月 4 日),其中网络股票跌幅更大。纳指的狂跌严重打击了美国创业投资行业,当时我们所接触的美国创业投资机构都表示,这次惨跌对美国创业投资行业影响是前所未有的，超过了 1987 年那场世界性的股灾。

这种影响表现在：一是创业投资家身价大跌。此前在美国创业投资家和我国这两年创业投资家很相似,一旦被投资企业 IPO 上市，公司股东马上身价倍增，由于美国创业投资家一般在 IPO 上市后并不立即抛售所持股份,他们的身价是靠市值衡量,因此纳斯达克的惨跌使不少创业投资家身价大跌,其中投资网络的更惨,很多人身价跌了九成多，自喻成了“90%俱乐部”的成员;二是美国创业投资机构普遍收缩投资,他们或是不敢投了,或是没钱投了。2001 年第一季度美国创业投资总额为 101 亿美元，之前一个季度投资总额是 261 亿美元；三是美国的创业投资机构对项目投资是慎之又慎，此前一个可能上市的投资项目会引来众多的创业投资机构疯抢，但当时由于新募集资金困难，很少有创投机构愿意充当项目的牵头融资人。2001 年第一季度美国创业投资行业新募集基金额为 161 亿美元，比之前一季度相比下降 32%;四是创业企业难为无米之炊。此前美国创业企业都有创业投资机构为其设计的多次融资计划，企业对创业投资机构有很大依赖性，可当时创业投资机构是自顾不暇，导致很多创业企业的融资计划成为泡影,其发展自然受到打击;五是小创业投资机构数目在急剧减少。那一年的美国创业投资机构遭到严重打击,小创业投资机构受到打击更大,出现小创业投资基金谋求大基金兼并的趋势;六是 IPO 上市数量大大减少。此前一年，美国有创业投资支持的 IPO 上市企业有 200 家,而 2001 年第一季度仅有 5 家，很多原打算 IPO 上市的企业都转向收购兼并。

那一年，接待我们的是美国硅谷银行的执行董事关连强先生。他当时形容美国创业投资行业面临的危机就一句话:“回到了从前，回到了根本”。此前两年美国创业投资行业由于赚钱容易,投资很随便,什么传统市盈率、什么现金贴现估值,统统见鬼去吧。当时大家炒作的是“眼球经济”、嘴里鼓吹的是点击率，手中挥舞的是市梦率大棒,过去一个企业上市需要 7 年,现在一个企业从创业到上市两、三年就完成了。这种情况下,还要那些传统的估值标准干嘛?泡沫之后,创业投资机构和创业企业都开始冷静了，经过对一些新经济理论反思之后，投资的价值衡量标准重新回到传统的市盈率上，创业企业上市时间又变成了 7 年左右。我记得当时我们还问关先生,一旦美国纳斯达克再次走强，这种只讲眼球经济、点击率、市梦率情况会不会再次盛行?关先生回答是不可能,因为人们不应该犯同样的错误。

国内创投的寒冷冬天

国内创业投资行业也有过寒冷的冬天。国内创业投资行业真正起步于 1999 年,背景是深交所创业板开始筹设。99 年前后几年,国内创业投资行业出现了一段发展高潮，仅深圳市两年间就出现百多家创业投资机构。之后因为创业板并没有很快推出，创业投资没有资金回流渠道，很快进入步履艰难的停滞时期。可以说,在中小板推出前、2001 年至 2005 年那几年是国内创业投资行业的冬天，深圳大部分创业投资机构都没能从那个冬天中挺过来，目前国内创业行业中的活跃分子也都是从那个阶段熬过来的。

今天提及深圳创新投资集团,众多媒体都冠以国内“最大的官办 VC”,但我清楚，其成长过程并不是一帆风顺的,在那个冬季它有忧愁也有烦恼,更有一段外人甚少了解的艰辛岁月。

2002 年下半年后我因工作需要离开深圳创新投资公司，但仍担任该公司的董事，我记得很多次董事会开的异常艰难,已投资的项目难以见效,委托证券公司的理财资金又因证券行业全面亏损有可能成为坏帐。面对股东的质疑,我的后任有口难辩,董事长也是忧心忡忡，只能好言安抚各位股东,作为前总裁的我也甚感难堪。记得当时深圳创新投资公司有一家股东找我,希望我能把他们的股份转让出去。人家为什么找我？很明白:“是你拉我们入深创投的伙，你可别让我们栽了”。之前 2000 年也有股东由于自身原因希望转让股份，当时我们没费多大劲就给溢价转让了。但可这次情况完全不同,创业板冰封,大家都认为创业投资行业无发展前景。我们经过多方努力，好不容易找到一家愿意接手这部分股份的投资方，但新投资方提出要折价,经过讨价还价之后,这家股东给出了底线——打七折，但接手者还是嫌高,最终交易是不了了之。后来这家股东和我们又找了很多下家,都没人愿意接下这部分股份。这家股东最终是被迫陪着深圳创新投资公司熬过了国内创业投资行业那个最寒冷的冬天，但却幸运的成为国内创业投资行业第一桶金的得益者。

难啊！至今与一些深圳创新投资公司老同事聚会回忆那段经历，都甚为感叹:“当时深创投的高管人员的日子真不好过！”。当时深圳市创业投资同业公会秘书长王守仁告诉我，同业公会的百多家会员大部分日子都很艰难,有的散了,有的改行了,能够顶着艰难而坚持下来的只有十多家。有一次,我在北京见到原深圳 21 世纪创业投资公司总经理，相互回忆起那段在深圳做创业投资的经历感叹万分。他比我年轻很多，曾是深圳创业投资同业公会活跃分子,但在那个冬季,老挨投资人训斥,一气之下,他就辞职到了北京,现在仍干创业投资。

柳暗花明又一春,2005 年中小板开设,证券业经过整顿后开始复苏,创业投资行业也开始解冻并迎来了春天,投资的企业接二连三的上市,委托理财资金可以安全收回了，深圳创新投资公司开始再创辉煌，成为国内创业投资行业的佼佼者。

香港创业板冬季太漫长

相比之下,香港创业板更惨,至今仍旧在冬季中没有走出。当年在国内创业板还在众说不一的时候，香港联交所已经捷足先登,1999 年 11 月推出了创业板,即“第二板”市场,成立至今已有十二年的历史。但香港创业板经历了成立初期火爆场面之后，很快就进入冬眠状态，截至 2011 年 2 月底，香港联交所创业板上市公司共计 169 家,比 2005 年高峰时同期减少了 36 家。

由于香港投资者偏好地产和银行股，缺乏投资推动力的香港创业板陷入长时间冬眠状态,何时复苏?相信无人知晓。

记得香港创业板刚开设时,香港一家证券公司很快成为保荐上创业板最多的保荐商。取得这一成绩最大功臣就是这家证券公司投资银行部负责人李先生,他带领团队做了大量工作,一度成为香港创业板的先锋人物。但好景不长,李先生好不容易争取来的大堆创业板项目成为公司的负累。由于创业板低迷,营销部门为把这些股票销售出去犯愁,经纪部门为这些股票上市后只跌不涨面对客户抱怨而犯愁,公司领导为销不出去的那部分股票犯愁。我是该公司的董事,初期董事会对公司在创业板所取得的成绩都很高兴,但随着香港创业板火爆场面消失,不满和抱怨代替了赞誉。李先生为之感到委屈,最后不得不离职而去,此后该证券公司创业板项目少有问津,香港创业板发展也少了一位积极推动者。

笔者相信国内创业板不会步香港创业板后尘，也相信国内创业投资行业将有一段较好的发展时期，但很难说美国创业投资行业 2001 年那段日子不会在国内重现。

创业投资也被称为风险投资,现在国内曾有媒体把风险投资称为“疯投”,比喻的有些难堪,但所指现象确有存在:抢项目有些“疯”,互相抬价有些“疯”,IPO 寻价竞价有点“疯”,二级市场操作有点“疯”。

一句话,“上帝要谁灭亡，先让其疯狂”,今天这里谈创业投资行业冬天的故事,主要是讲理性投资的重要性。创业投资从“播种”到收获一般要五年左右时间，今天的投资是否成功要五年以后才知道，谁都很难断言这期间有无寒流,因此,创业投资更需谨慎。

GE 携手布朗,共创节能建筑发展之路

目前无论从整个国际经济气候还是中国宏观经济大势来看,中国能源问题已经日趋严峻,节约能耗迫在眉睫,而建筑能耗则是通常被人们忽视的重大问题。

目前,中国是世界上每年新建建筑量最大的国家,每年消耗了全世界 40%的水泥和钢材。过度的资源和能源的消耗给中国带来了巨大的环境威胁。推动绿色建筑发展是节能减排和应对气候变化的重要手段。我国高耗能建筑量大面广、发展绿色建筑前景广阔。而正在快速城市化的中国在实现可持续发展的过程中,更应该借鉴和吸收先进的建筑理念,为消费者提供真正的“低碳建筑”,让他们拥有更幸福居住体验。GE 携手布朗,共同致力于这方面的研发,共创节能建筑的发展之路。

未来建筑的低碳化趋势

在低碳经济的方兴未艾的大背景下，低碳建筑开始进入人们的视野。然而,相对于低碳理念灌输比较成熟的领域,建筑地产业的低碳概念对中国消费者来说，还是比较陌生的。

不可否认,对节能建筑和低碳建筑的关注,将直接关系到未来对能量和碳排放的控制。

发达国家从 1973 年能源危机时起就开始重视建筑节能，经过 30 多年的努力,新建建筑单位面积能耗已经减少到原来的 1/3–1/5。其中,低碳建筑技术功不可没,这些技术包括外墙保温、地源热泵、IAQ (indoor air quality)空气置换技术等等。

现在各国的节能建筑越来越提倡智慧型方面技术,低碳建筑技术结合智慧型控制手段,可以进一步节省 30%–50%的能源消耗。比如 GE 与布朗联手研发的多元化传感技术,实时的对建筑室内含氧量进行监测,缺氧时及时向室内补充新鲜空气,含氧量充足时则暂停室内外空气置换。该项技术很好的减少了能源的浪费,同时 5–18 个月即可回收成本,在北美、欧洲已经开始广泛应用,被政府大力推广。

未来建筑节能的趋势,国际上普遍认为,就是强调“与环境共生住宅”的低碳理念,追求的是建筑立体设计技术、空气置换通风技术、太阳能供电系统、水回收系统等设计,这些与环境气候协调的建筑。

节能建筑“开窗”和“关窗”的矛盾

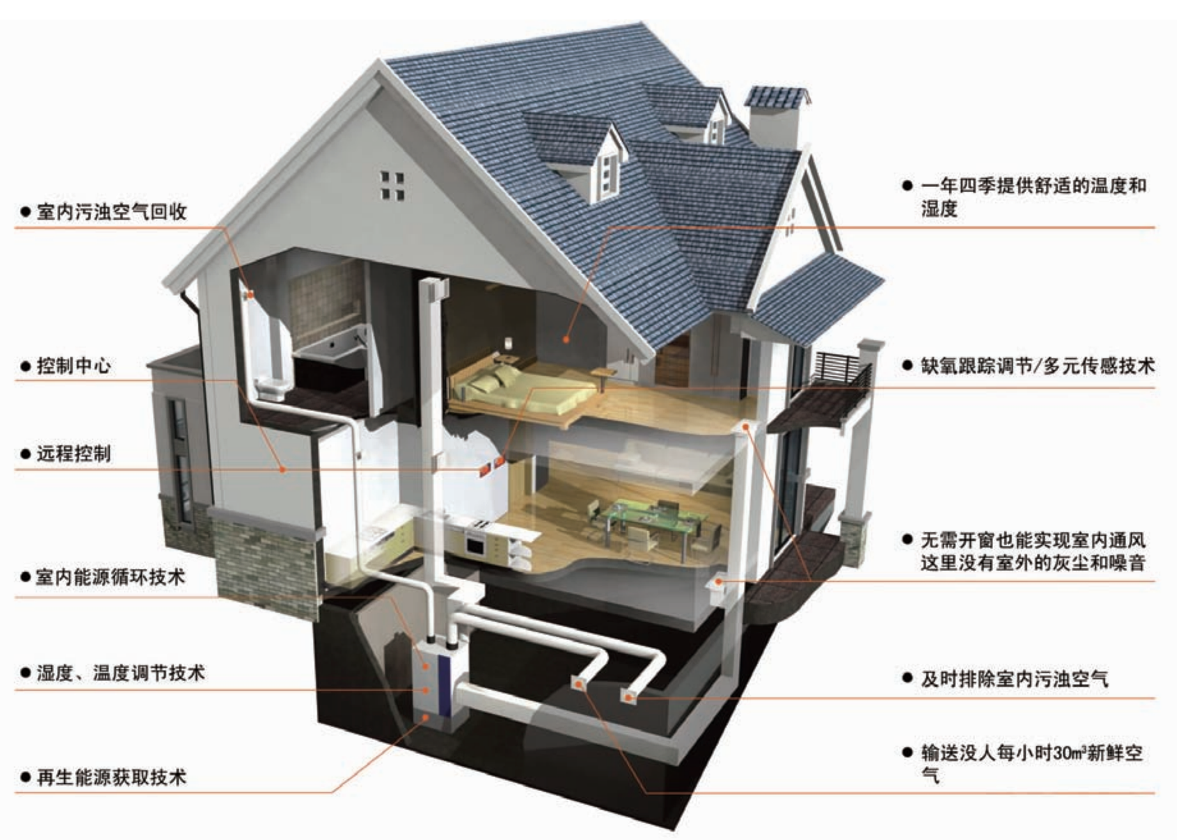
中国的建筑节能起步较晚，据统计，中国现有建筑 430 亿平方米，另外每年新增建筑 16~20 亿平方米左右,目前中国建筑相关能耗占全社会能耗 46.7%。每年新建建筑中，99%以上是高能耗建筑;而既有的约 430 亿平方米建筑中，只有 4%采取了能源效率措施,已成为世界第二大能源消耗国。建筑节能已经引起有关部门的高度重视,低碳建筑在中国有着相当巨大的市场潜力。

但是观念上,中国对绿色低碳建筑的认识程度上存在局限性,多数人只知道绿色低碳建筑,但对其详细内容、相关标准、最新的技术、解决方案等不甚了解。

许多中国地产建筑商和消费者都简单的认为,低碳就是将能源最大限度的予以利用。比如,中国建筑在保温节能方面只是简单做到了室外冷热进不来,保住取暖制冷时室内的温度,却忽略了由此引发的室内空气与室外空气不流通,造成室内空气污染,空气含氧量不足,呼吸不顺畅等关系人体健康的种种问题。

建筑为了节能需要很好的密闭性以防止能量的流失,从而造成室内空气污浊,有损人体健康。中国的普遍做法是开窗通风,这样完全违背了节能的初衷,不但没有保留室内的温度，还破坏了墙体门窗保温结构,造成保温材料投入的浪费,不但没有减排,还提高了碳排放。

而通过空气置换技术，能解决“开窗”与“关窗”之间的矛盾,目前在发达国家已开始被广泛应用。欧美用空气置换技术,很好的解决了这一问题,保证了室内能量的同时享受到室外清新空气,实现了不开窗也能通风的健康环保节能生活。



空气置换技术 引领节能建筑健康生活

美国一项长期环境跟踪调查发现,生活在风景区与污染区的居民其体内血液有毒物质含量相差无几,因为人每天约 80~90%的时间是在室内度过的,室内环境污染给人们带来的影响甚至要大于室外。只关心室内温度,不关心室内空气质量,将导致心闷,疲倦,眼睛干涩,空调病频繁,工作效率下降等等诸多问题,尤其对婴幼儿的危害更大,影响儿童的成长发育。

中国已引用 LEED 条款,未来将保证多数建筑物符合绿色环保要求,重点强调的是，在 LEED 条款中,有 50%的领域与室内空气品质保证有关。这一条款明确表明,政府在保证建筑节能的同时,更要确保室内人员的身体健康。

室内空气置换技术很好的诠释了这一条例。当室内含氧量降低,缺氧空气污染严重时,空气置换系统及时回收室内的混浊气体,对室外的新鲜空气进行能量转换引入室内,送达人体活动区域。当室内人员呼吸的是高品质空气,可增强人体健康和生产力,增进满意度和阻止目前盛行的楼宇空调病。

布朗引进的这项技术在关心节能的同时,其实更注重的是人体的健康环境。

布朗在考虑建筑室内需要保持恒温的基础上，还考虑到空气的湿度、新鲜度和洁净度等因素。以此为出发点,布朗将 IAQ(空气置换技术)应用到现代建筑之中,通过将室外新鲜空气过滤净化后,送入卧室、客厅等最需要新鲜空地的地方,同时将室内的污浊空气从布置在卫生间或走廊的排风口排放到室外,并对污浊空气中的能量进行回收,这样既提供了高品质的室内空气,又达到了节约能源的效果。

GE 携手布朗打造低碳健康居住方式

布朗是全球专业的室内空气品质及空气能源技术应用的一家公司,在建筑空气置换、回收能源方面具有相当的实力，其设备和技术十分领先，是 IAQ 室内空气品质行业的领导者。这项技术,被美国、欧洲等西方国家建筑所广泛的应用。

目前的种种建筑节能技术中,I-AQ 空气置换技术相对来说比较成熟。美国能源部评估,目前全球推广的 15 种节能技术中，空气置换热回收技术位居第二,投资回收约在 2 年左右,被美国奥巴马政府和北美能源界认定极具应用前景。

GE 全球产品经理 Chris Ranwell 表示,“与布朗合作的重要原因就在于,它和 GE 一样,致力于节能环保领域的研究和开发”。我们双方已经成功合作开发了“多元传感技术”,应用于布朗的全屋气候系统、空气置换系统产品中。布朗的气候系统实现了在密闭的节能建筑中，不需要开窗通风,避免了室内能量流失、室外灰尘及噪音的同时，室内也能享受到清新的空气，有效的解决了节能建筑的内部供氧问题，保证了室内人体健康环保的环境。而 GE 和布朗共同开发的“多元传感技术”是该系统中的关键组成部分，该传感技术全天候 24 小时跟踪室内外空气温度、湿度及含氧量等指标数据,自动发出指令，进行室内外的能源调配，最大限度的利用自然界给予的免费能源,实现再生能源的利用。该项目技术不仅在国内遥遥领先,在国际节能环保技术领域也是创新,Chris Ranwell 认为这将引领新一代的低碳环保建筑之路。“全屋气候系统”已在上海世博会联合国馆投入使用，国际建筑师们对全球不同技术进行比较之后，最终选择的是布朗的“全屋气候系统”,视为全球室内气候环境处理系统的典范。

“未来 GE 计划与布朗展开更多的项目合作,在节能环保领域研发更多的世界领先技术,应用世界各国建筑中来。”Chris Ranwell 对此颇有自信。

中国未来建筑发展路径

中国政府以及众多开发商已经意识到居住在“又健康又省钱”住宅里的重要性,并大力提倡。国内有不少的专业地产公司已在此方面投入,成为绿色节能的先驱者,例如,万科、朗诗、上海城开、绿地集团、上海明捷置业、鹏欣集团、福州阳光集团、特房集团、三盛集团、大德地产、金安建设集团、大连长鹭建设、青岛百仕置业等等。在这些地产巨鳄的带领下,将有越来越多的企业和老百姓重视起节能环保的问题。在中国,节能环保的低碳建筑刚刚起步,有着巨大的市场潜力，未来的市场充满挑战和机遇。而 GE 和布朗将根据中国的具体情况及需求,研发出更多适合中国市场的产品项目,引领国内节能环保之路。

同时近期,中国建设部已下发了《关于新建居住建筑严格执行节能设计标准的通知》，要求各地发展节能省地型住宅和公共建筑。在政府的高度重视之下,中国的节能建筑将迅速发展起来,于此同时势必会引进国际上先进的技术成果。在政府和越来越多人的努力之下,相信中国的节能建筑很快将追赶上国际水平。



微软大中华区 CEO 梁念坚:以创新应对挑战

本报记者 沈建缘 北京报道

3 月 21 日,北京艺术“集散地”798 工厂尤劳伦斯艺术中心大厅里，在喧闹的音乐声中，一位身穿深蓝色毛衣和同色系牛仔裤的中年男子一跃上台,向观众致意说:“我是梁念坚。”

这是微软最新一代浏览器 IE9 在中国的发布现场。一年前,同样是在这里,微软大中华区董事长、首席执行官梁念坚和他的团队向中国市场推出了受市场热评的最新款操作系统 Windows 7。

梁念坚是过去 10 年在最短任期内发布最多新产品的微软大中华区总裁。

梁念坚拥有微软想要的完美的履历——来自一个熟悉中国市场的跨国公司,拥有亚太和全球融合的经验,移动终端产品的营销背景，但他从来没有过领导一家软件公司。

因为受到猎头“这是一个非常大的挑战”的诱惑，并不想跳槽的梁念坚选择了“抛却”在摩托罗拉亚太区的不菲“身家”,把自己和微软绑在了一起。对于学习计算机出身的梁念坚来说,这似乎是一种宿命。“每件事都有风险。问题我考虑过,我觉得我不会失败,也不会想太多。”

可以想像他的难题——比如调配微软在中国市场庞大的产品线和复杂的内部资源以适应新的战略；比如协调微软传统的软件许可证收入模式和互联网时代商业模式之间的销售分歧，比如在中国的盗版环境下解决软件应用推广的困顿。

这些，正是微软希望这位大中华区领军者能够改变的。梁念坚的使命是帮助微软在中国这个全球最大的 PC、互联网和移动终端市场焕发青春。

梁念坚时代的微软推出的新产品是历史上最多的，从 Windows 7、Office 2010,到 Xbox 360、Windows Phone 7,还有刚刚发布的纯正微软 DNA 的互联网产品 IE9。但梁念坚的问题是，如何面对新产品带来的业绩增长的压力，同时应当微软在中国仍然存在的问题——盗版。相关数据显示,虽然中国政府加大了知识产权保护力度,中国的软件正版率正在逐年上升，但盗版率仍在 70%以上。

在梁念坚的博客里，这样解释微软打击盗版的策略,首先是 Education (教育引导),其次是 Engineering (技术更新),最后才是 Enforcement(协助执法)。

在他的坚持下，微软中国第一次花大价钱在各大城市的地铁、电视和平面媒体上做正版广告,2010 年，微软的正版宣传口号是“真! 就不一样”，有多年梁念坚摄影功底的梁念坚甚至亲自参与了内容制作，使广告看起来既亲切易懂又指向明确,让使用盗版微软产品的消费者多一层思考。

> 云计算对中国是非常好的机会，一是技术方面我们可以利用中国庞大的人才资源，掌握技术创新的机会。二是云计算这种商业模式的创新对中国中小企业来讲有积极意义

如果说，微软前任大中华区总裁陈永正用政府公关的手段提升了中国企业对知识产权的认知，梁念坚则从市场和消费者层面加速了中国的正版化进程。

上任两年来,推广“云计算”是梁念坚工作中的重头戏。对于正在向“软件+服务”的应用模式转型的微软来说,“云计算”是极其重要的一步战略布局。目前,微软公司 70%的员工都在从事与云计算相关的工作。中国市场也不例外。

与个人电脑的业务模式不同，云计算的本质是互联网应用，微软提供的仍是技术平台和工具,这些东西要真正成为应用,最终让客户买单，则需要微软的软硬件合作伙伴来开发解决方案。在中国,微软的合作伙伴越多,则提供服务的可能性就越多,由此可能获得的收入就越多。

为了在中国寻找更多的合作伙伴,2008 年,微软与苏州工业园区、开通了“风云在线”服务平台降低企业软件研发和生产成本;2009 年年底,微软与台湾中华电信签署云计算技术合作备忘录 (MOU)，开拓客户端服务商机。与其他云平台厂商提供的服务不同。在微软的云计算战略中,用户既可以通过微软，也可以合作伙伴去购买云服务。

2010 年 9 月,微软宣布成立中国第一个云计算创新中心，支持中国合作伙伴在云计算方面的发展。微软希望把所有基于硬件、软件、人才的资源聚集起来,跟中国一起发展云计算。

2010 年整个年度,梁念坚都忙于拜会各地的政府部门。除了言必称“云计算”外,梁念坚最大的部署是“城市拓展”计划。微软与地方政府建立合作的目的有三，一是实现企业正版化，其次是带动当地企业采购正版软件,再者是推动“云计算”平台的应用。

从 2010 年 8 月开始，微软与入选的中国城市政府及合作伙伴建立更深入合作关系，兑现助力城市经济发展的许诺。东莞、西安、青岛和南京成为第一阶段的合作城市。

2010 年 10 月,微软宣布与济南市结为战略合作伙伴,并在济南成立分公司。预计在未来五年为该市带来约 50 亿元服务外包收入,培养 1 万名软件相关人才,作为回报，济南市政府宣布推动政府机关全面使用正版软件的工作。并鼓励当地企业基于微软的云计算平台进行技术开发。同样,深圳市也宣布与微软联手，支持当地企业建立云计算平台。

新战略带来的改变，比想象的要快。“云计算是微软与中国政府的良性互动的机会。”梁念坚认为,“云计算使得中国有机会与全球同步。”

访谈

经济观察报:*在经历了金融危机之后,中国越来越成为全球最重视的地区，微软对中国市场的预期如何?*

梁念坚:还是非常满意,换句话说我们期望是很高的，因为我们中国已经是全球最大的 PC 市场,中国有 13 亿的人口,也是全世界第二大的 GDP 国家,发展空间非常多。

经济观察报:*您是微软近十年来发布新产品最多的大中华区首席执行官，这对您来说是机会还是挑战?是压力还是助力?*

梁念坚:对我个人来讲是压力,新产品生意做不好,就被炒鱿鱼了。不过还好,现在我还在。(他用手抹了一把额头,假装甩掉上面的冷汗)

一年半以前发布 Windows 7，一直到现在有那么多新产品，从公司到用户都希望我做得更好。我很高兴我们在过去两年做得还不错,发展的空间也很多。今天的 IE9,也不是最后一个产品发布会，我们会继续有新的产品。有很多产品没有带进中国。

经济观察报:*对 2011 年的市场和机会您有什么预测?*

梁念坚:我想在知识产权保护方面应该还会有比较明显的进展。我们在产业层面也要配合政府来做这个事情。其次,云计算会有比较大的发展，无论是应用还是技术平台发展都会比较快。

经济观察报:*从摩托罗拉到微软,您对自己的职业生涯目标有什么变化和调整?*

梁念坚:我选择微软是我看见了不同的挑战，公司对我的考核除了增长还有产期发展,这是相辅相成的。对我来说,把中国的文化和新技术融合在一起,是我们现在面临比较大的挑战。

经济观察报:*说到新技术,已经有很多 IT 厂商部署和推出了运战略，怎么看云计算在中国带来的商业机会?*

梁念坚:首先,云计算是微软现在的工作中心，我们目前在全球有大约 40000 名员工从事软件开发工作，其中大约 70%专门从事云相关的工作，一年后，这个数字可能达到 90%。我这对微软来说是一个大战略。

当然,云计算对中国是非常好的机会,一是技术方面我们可以利用中国庞大的人才资源,掌握技术创新的机会。二是云计算这种商业模式的创新对中国中小企业来讲有积极意义。有了云计算技术,IT 投资成本将更低,这对中国中小企业的发展非常重要。

经济观察报:*IE9 是微软最新发布的与互联网相关的技术，它对微软的云计算战略有什么价值?*

梁念坚:我们做调研,过亿的用户,很多根本就不知道操作系统的版本，我们的意思是说,对用户来讲最重要的只是体验,用什么浏览器都可以，哪一个给他最好的体验才是他们关心的。我们挑战非常大,所有微软花很多的时间,在安全、速度方面做工作。

IE9 不会停下来,我们会继续发展,以后的无论是 IE9 也好,Windows 7 也好,Windowsphone7 也好，都需要不同的终端配合云计算来应用,IE9 也是其中重要的部分。

经济观察报:*在云计算方面,微软是否会在中国市场进行更多的投资计划?*

梁念坚:我们他的计划不是单纯给钱,而是帮助整个生态环境发展。包括提供软件和硬件的平台，以及提供资金。针对一些小企业,我们还可以免费提供开发工具。去年,在中国上海，我们成立了一个云计算的创新中心,这是一个跨部门、跨领域的世界级的创新中心,已经奠定了未来继续投资的基础。

经济观察报:*相比苹果、谷歌和其他一些厂商,微软在中国的移动终端市场些落后,是否有解决之道?*

梁念坚:在 Windows phone7 发布后,以及有一些新的体验中心，比如在国外也可以进 Facebook,音乐方面则有 Zune。现在的问题是怎么把生态系统建立起来，比如与中国的微博和社区网络结合,我们现在在做计划。

经济观察报:*对于未来巨大的增长潜力,微软对未来的发展有怎样的规划和布局?*

梁念坚:一月份我们在美国的一次会议上提出了新的战略要配合中国的“十二五”规划,我们已经开始调整资源,样配合中国在这方面的发展,无论是平台方面,硬件方面的发展,还是我们解决方案的发展,或者在整个伙伴的生态环境,我们都已经有了计划。



汽车 Automobile

编辑:张耀东 E-mail:zhangyaodong@eeo.com.cn 美编:周青 2011.3.28



徐和谊 北汽集团董事长 CFP/ 供图

11 款新能源车问路 大北汽自主启程

本报记者 张耀东 北京报道

怀揣着“年销售收入 4000 亿元梦想”的北汽集团,将开始在自主品牌乘用车市场的正式征程。

4 月份,首款北汽制造的交叉型乘用车 C306 将正式上市发售。在 4 月下旬的上海车展上,北汽生产的自主品牌轿车 C301、越野车 B40 等也将会亮相,同时,北汽的品牌战略也有望发布。而到今年底,基于萨博平台的北汽中高端自主品牌轿车也将会发布。另外,北汽在今年还将投放 11 款新能源汽车,是新能源车推出数量最多的国内车企。

与此同时,在北汽股份内部,涉及中高层的人事调整也基本到位。上周,北京现代副总经理熊伟被调任北汽服务贸易公司的负责人,而此前北京奔驰执行副总裁司卫也被调回北汽股份。

对此,北汽集团董事长徐和谊认为这都是北汽发展战略调整的一部分。在接受本报采访时,徐和谊表示,北汽正在从重视发展速度向提升经营效率转型,按照“微笑曲线”的原理,北汽也要加强在高技术含量、高附加值方向发展。在调结构的策略之下,自主品牌、新能源、国际化、服务贸易等正成为北汽的重中之重。

北汽自主的三大途径

1 北汽福田商用车:
自主创新凝聚后发优势

“福田汽车”作为北汽“北京”牌品牌体系的重要支撑点之一,现在已经涵盖了商用车全系列产品。到目前为止,北汽福田所获专利已超过 200 项,在国内整车企业中,专利拥有量位居第四

2 “北京”牌乘用车:
收购国际先进核心知识产权承载自主创新

经过历时半年的曲折,北汽最终与瑞典萨博汽车公司完成了相关知识产权的收购,其中包括现款萨博 9-5、9-3 等三个整车平台和两个系列的涡轮增压发动机、变速箱的技术所有权以及部分生产制造模具,此后又以约 3100 万欧元成功收购了瑞典威格尔变速箱厂的全部设备装备及技术文件,核心知识产权的获得至少使北汽自主品牌的建设周期缩短 4-5 年

3 新能源汽车:
自主品牌的绿色未来

2009 年 11 月 14 日,北京汽车新能源汽车有限公司和电池公司正式挂牌。在未来的三年规划中,北汽将新能源汽车发展目标确定成为国内技术领先、规模最大、实力最强的新能源汽车的研发和生产基地,掌握新能源汽车的核心技术,建立完整的新能源汽车产业链

新能源车

此前,在新能源车领域,北汽并不算引人注目。但在汽车工业协会去年所做的一份新能源车调查报告中,北汽却在国内汽车集团中名列第一。

徐和谊颇为自豪。按照他的说法,北汽为数不多的、真正具有新能源车三大部件开发能力的汽车企业,在产品层面是做的最全最丰富的,且真正能够供应市场。目前,北汽共有 3000 余辆各类新能源车在路上运行,共有八个产品,而今年则将从大到小、从商用车到乘用车 11 款车型。

在这 11 款新能源车中,有 4 款为乘用车,其余则是大客车、环卫用车等。4 款乘用车中,第一款为基于萨博平台的纯电动轿车 Q60FB,这是一款中高端轿车,目前,北京市公安局已经预定了 400 辆;第二款是基于北汽自主品牌 C301 基础上开发的紧凑型电动轿车,也将被率先用于政府公务用车;第三款则是基于自主品牌 C306 基础开发的电动交叉车,将被用于邮政系统和市区内的物流公司;第四款车则是出租车,目前在北京延庆,北汽福田迷迪电动出租车已经开始试运行,今年 C301 电动车也将会被用于出租车。

徐和谊介绍说,北汽的新能源战略是非常扎实的,其不仅仅是做整车,还包括三大核心零部件的开发。此前,在北京大兴采育开发区,北汽成立了北京汽车新能源汽车有限公司。通过这个公司,北汽整合了新能源技术资源。例如,在电池上,北汽合资组建了“北京普莱德新能源电池科技有限公司”,生产磷酸铁锂电池,是国内最大的锂电池生产企业之一;在电控系统方面,北汽与北京理工大学达成了合作协议;而在电机方面,则在 3 个月前与中山大洋电机股份有限公司合资组建的“北京汽车大洋电机科技有限公司”,这样,北汽就拥有较为完善的新能源车产业链。

对于新能源车项目,北京市政府的支持力度也是比较大的。此前就有传闻称,北京市有望对私人购买电动车放开牌照限制。

自主品牌

与新能源战略同时进行的,还有北汽的自主品牌乘用车项目。

据悉,北汽的自主品牌计划,被分为两大部分,在北京、湖南株洲、广东宝龙、重庆四大基地展开。其中,一大部分为交叉车型,即传统意义上的“微面”,4 月初上市的 306 就是这类车型。按照北汽的整体规划,这类低附加值的车型,拥有独立的品牌和渠道,并将被放在北京之外的基地生产。

另一大部分是轿车和越野车,将共用一个品牌(此前传闻为“北京”牌,目前来看,采用此品牌的可能性不大)。按照规划,这部车型将包括五个轿车平台和三个越野车平台,约有 20 余款车型,产品覆盖 A0 到 C 级车市场。

众所周知,北汽在生产越野车方面是有悠久传统的,当年的北京 212 曾遍布大江南北。因此,在北汽自主品牌规划中,越野车是非常重要的一部分。在今年上海车展上,北汽将发布 B40,并将于年内上市。另外,在规划中,还有 B60、B70、B80 和 B90,其中 B90 就将采用八缸发动机,要与丰田兰德酷路泽竞争。

在轿车上,北汽也有两大体系:萨博平台和非萨博平台的。其中,萨博平台车型从 A+级到 C 级,产品包括 C50、C60、C70、C80,年内亮相,明年上市销售。其中,C80 的目标是挑战奥迪 A6。而非萨博平台车型则多为小型车,包括今年上市的 C301,这款车曾被外界认为“山寨奔驰 B 级车”。

在技术上,北汽的自主品牌将会倚重 2 年前收购的萨博平台。用徐和谊的话讲,“收购萨博这单买卖是抄上了”。目前,北汽正加大对萨博技术的消化程度。为此,徐和谊不惜一次一次推迟了新车上市计划,目的就是要把萨博技术完全融入北汽自主品牌,以适应中国市场需要。例如,在发动机上,北汽就正在试图将萨博发动机小型化、轻量化,目前,北汽正在研发 1.5T 的涡轮直喷发动机。

北汽自主品牌产能规划

生产基地	产能(辆)	产品规划
西南银翔基地	30 万	小型吉普车、微车
华南增城基地	30 万	SUV、MPV、CUV
湖南株洲基地	30 万	小型车
北京高端基地	40 万	高端车、新能源车
北汽有限工厂	10 万	越野车

根据公开资料整理

徐和谊认为,北汽的自主品牌将定位于中高端。其中,政府采购市场将是一个重要突破口。因为有消息称,政府公务车采购要求将会越来越严格,越来越偏重于自主品牌。

不过,这也存在一个矛盾。由于,率先上市的自主品牌产品,都是非萨博平台的,并不能真正代表北汽的技术实力,这必将会影响品牌形象。

徐和谊将更多的宝押在了技术品质上。近期,北汽仍在寻找海外并购的机会,变速器、天窗等零部件公司已经被列入北汽的海外收购名单。

显然,自主品牌将是北汽的一场鏖战,但又是北汽不得不面对的。



杨波回归华晨 ST 金杯加速摘帽?

本报记者 杨小林 北京报道

在“跳槽”到奇瑞两年零七个月之后,杨波再次选择回到华晨。3 月 23 日,*ST 金杯(600609)发布临时公告,称董事会已经通过,由杨波出任公司副总裁。由此,前奇瑞汽车股份有限公司副总经理杨波,正式回归华晨集团旗下。公告显示,杨波的任期从 2011 年 3 月 22 日至 2013 年 11 月 25 日。

从引发祁玉民“收权风波”的离职事件,到如今低调重返金杯股份,杨波用两年零七个月的时间“打了一个回转”。而市场分析人士则认为,曾在金杯股份副总裁一职上任职四年的杨波回归,对于盈利能力回升,并谋求尽快摘帽的 ST 金杯而言,可能会是一个利好。

> 杨波的此番回归,让外界对于两年前因华晨掌门人祁玉民进行管理架构调整而引发的“收权风波”有了新的思考

预料之外的回归

“杨波具体分管什么,到目前我们还不是很清楚。”金杯股份董秘办的一位人士上周告诉记者,正如上市公司发布的公告中所表述的,杨波正式职务是公司副总裁,具体分管什么业务还有待董事会决定。不过,华晨集团的一位内部人士则告诉记者,杨波可能不会涉及销售方面的业务。

对于很多华晨人来说,杨波的回归的确“出乎预料”。“集团内部是上周五(3 月 18 日)发布的人事任命,在此之前我们从未听说杨波要回来。”华晨集团的一位中层管理人员上周告诉记者,自己一开始是从网上看到“传闻”,随后才向集团内部确认上述消息的。

在 ST 金杯发布相关公告前一周,业内曾传出消息,称“原华晨金杯销售公司总经理杨波在离开奇瑞后再次回归华晨”。不过,类似的传闻让众多华晨内部人士感到诧异,“杨波还会回来吗?他回来做什么(职位)?”直到金杯发布公告,所有的迷雾和猜测才戛然而止。

而在华晨集团之外的人士看来,杨波如今的低调回归,与其两年前辞去华晨汽车国际销售公司总经理,高调加盟奇瑞(任奇瑞副总兼麒麟销售公司总经理)的做法并不“吻合”。更何况,杨波是在去年 11 月被奇瑞“单方面宣布”离职的,实际上这在很多人看来就是等于“被解雇”。

杨波的此番回归,让外界对于两年前因华晨掌门人祁玉民进行管理架构调整而引发的“收权风波”有了新的思考。“杨波回归华晨,用事实证明,当初他并不是在华晨内部被排挤出去的。”华晨集团的一位内部人士上周在接受记者采访时表示,祁总(祁玉民)个人还是很欣赏杨波的。

2008 年 5 月,由大连市副市长“空降”到华晨不足两年的祁玉民,开始针对华晨混乱的管理架构进行改革,杨波由华晨金杯销售公司总经理,调任新成立的华晨国际公司总经理。不过,就在祁玉民改革举措实施三个月后,在华晨工作了 11 年的杨波提出了辞呈,并于当年 8 月加盟奇瑞。

ST 金杯加速摘帽?

在外界人士看来,重回华晨并担任金杯股份副总裁,对于杨波而言并不是一个坏的选择。毕竟,从某种意义上讲,杨波是在动荡中离开华晨的,但是回到华晨时祁玉民并没有让他“临危受命”。在经历一系列波折之后,金杯已经先后两次带上 ST 帽子,而急需“二次摘帽”的金杯,关键就看今年。

ST 金杯董秘办的一位负责人告诉记者,公司将在 4 月 28 日发布 2010 年财报。而在此之前,公司已经发布了“2010 年业绩预盈公告”。公告显示,2010 年度公司实现扭亏为盈的主要原因,是整车及零部件业务持续改善、公司取得债务重组收益、股权转让投资收益及减少华晨金杯亏损源等。

这意味着,在去年 5 月 4 日二次披星戴帽的金杯汽车,有望在今年实现二次摘帽。虽然在市场分析人士看来,祁玉民虽然主要是通过债务重组等“技术扭亏”手段实现了金杯“二次摘帽”,但是对于此前一直在奇瑞“走上坡路”的杨波而言,重回华晨后先走一段“下坡路”并不是什么坏事。

当然,重回金杯后的杨波,所面临的挑战仍然不小。

去年金杯汽车通过债务重组、股权置换等方式获得的收益高达 6.2 亿元,成为其扭亏为盈,摆脱风险退市的主要手段。毕竟,通过资产和债务重组的方式获得收益并非“长久之计”,如何将主营业务的推进,尤其是新车销售业绩的增长提升公司盈利能力,这将是杨波到任金杯后不得不面临的难题。

换股合并广汽长丰 广汽A股9月底上市

▶本报记者 魏黎明 广州报道

将A股上市与换股广汽长丰以及实现与三菱合资捆绑,广汽新一轮扩张采取了一个一揽子解决方案。

3月22日晚间,广汽长丰(600991.SH)发布公告称,公司第一大股东广汽集团(02238.HK)将发行A股,并通过换股吸收合并广汽长丰,换股比例为1.6:1,即每1股广汽长丰股票可换1.6股广汽集团A股。

换股完成后,广汽长丰将退市,广汽集团将在上交所上市。此外,在此基础上广汽与三菱按50:50股比实现合资。

上市与换股捆绑

3月23日,停牌近5月之久的广汽长丰复牌,开盘涨幅冲高至近7%。随后迅速回落,当天最终上涨2.99%,收盘价为14.49元。

这一价格略低于广汽公布的换股对价。根据相关方案,广汽集团拟发行A股,发行价为每股9.09元。按照1.6:1的换股比例计算,则广汽长丰此次换股价格为每股14.55元。

较广汽长丰停牌日(去年10月28日)前3个月交易均价,这一价格溢价近三成。这与此前业界预期

将A股上市与换股广汽长丰以及实现与三菱合资捆绑,广汽新一轮扩张采取了一个一揽子解决方案

接近。而方案公布当天(23日),广汽集团港股下跌3.277%,收于9.15港币。

去年8月30日,广汽通过私有化骏威汽车,以介绍方式实现在港股整体上市。广汽集团董秘卢飒透露,广汽方面希望在今年9月底前实现A股上市。相隔一年之后,自H股转战A股,这是广汽自2005年股改以来罕见的上市"大跃进"。

而将换股与A股上市捆绑进行,风险并非不存在。一旦换股或A股上市任何一方面出现问题,就将形成交叉影响局面。此举不仅考验广汽的运作能力,同时也充分显示,无论在换股吸收合并广汽长丰,还是实现A股上市,广汽都志在必得。

在相关媒体通气会上,卢飒一口气列举了换股为广汽长丰及其股东带来的"六大好处",其中第一个即是"成为广汽股东"。

卢飒认为,9.09元的发行价合理反映了广汽的投资价值。根据广汽集团最新公布的2010年报数据,广汽当年实现净利润43.3亿元,每股收益0.86元。

同期,广汽长丰最新的2010年报数据显示,其当年实现净利润1.55亿元,每股收益0.3元。卢飒认为,换股之后,广汽长丰投资者的收益将得到大幅增长。而14.55元的换股对价,高于2009年以来广汽长丰的全部收盘价。因此,卢飒认为广汽方面给出了一个充分的溢价。

而为了"最大程度维护中小投资者利益",方案还设计了二次现金选择权。首先,广汽集团和中国机械工业集团有限公司(下简称国机集团,广汽集团的第三大内资股股东,占股约2.36%),将向行使现金选择权的广汽长丰股东按每股12.65元价格支付现金,并受让相应股份。

其次,一旦广汽集团上市首日跌破9.09元发行价,当日收盘后仍持有换股所得股份的投资者,可选择以每股9.09元价格将广汽集团股票转让给国机集团。

根据规定,相关换股方案须提交广汽长丰和广汽集团股东大会分别审议。

广汽三菱借势

"与三菱合作开启新篇章"是卢飒列举的换股"六大好处"之一。

根据安排,广汽换股广汽长丰并使其退市之后,将在原广汽长丰主要资产基础上,设立与三菱各持有50%股份的合资公司。

目前,广汽长丰的股比分配为,广汽集团占29%,长丰集团占21.94%,三菱汽车占14.59%,其余全部为A股流通股。

除了广汽长丰之外,三菱还在东南汽车直接持股25%。长久以来,未能设立一个50:50对等股比的合资公司,被三菱认为是其难以在中国获得快速发展的最大障碍。

因此,在此次广汽换股吸收合并广汽长丰过程中,三菱汽车表现积极。方案公布之前,三菱方面已向广汽承诺,将以其持有的14.59%股份行使现金选择权,不参与换股。因此,三菱也就不会成为广汽集团的股东,不触及更为复杂的合资关系。三菱的这一部分股份,将由广汽出资购买。

事实上,这部分股份对应的资产,最终仍将注入即将成立的广汽三菱。据广汽长丰总经理付守杰透露,广汽三菱合资公司"已向国家报告过,并已获得同意"。据称,广汽三菱合资公司成立安排,将与广汽A股上市并换股广汽长丰的安排相一致。

广汽三菱成立之后,三菱在中国仍将拥有两个合资公司。除了广汽三菱,在东南汽车三菱还直接持有25%股份。新欢遇旧爱,在三菱的车型等资源分配中,势必将形成竞争局面。

对此,广汽方面显得胸有成竹。"三菱一直苦苦追求50:50的对等股比,这回我们满足了他。"广汽集团张房有略带深意地微笑。

广汽三菱成立后,据称三菱将继续在SUV领域引入全新车型。但广汽显然并不满足于仅在SUV领域的发展,在与东南三菱不可避免的资源争夺战中,三菱的态度至关重要。"一个是50%,一个是25%,你说他的重点在哪里?"张房有说。

自2009年入主长丰,广汽率先响应国家有关汽车产业调整和振兴规划,四处出击寻找重组和合资机会。在这一轮扩张过程中,广汽并不满足于在广汽三菱项目上"收官"。"有好的,合适的,我们还是会去做。"张房有说。

不融资与"不差钱"

若广汽顺利实现A股整体上市,按照目前广汽港股总市值558亿港币规模,这无疑是又一次重量级回归。而与去年在港股上市一样,广汽此番A股上市不实现融资。

按照广汽近年的扩张势头,及其"十二五"规划中"300万辆"产能规模设计,广汽正是需要大把花钱的时候。对此,张房有主动援引外界的疑问——"广汽怎么回事?两次上市不融资,是不是真像赵本山说的'不差钱'?还是另有苦衷?"

张房有表示,广汽目前没有现金流压力,现有能力足以支撑发展,因此没有迫切的融资需求。而广汽当前上市的主要目的是,通过上市实现公司内部战略资源的整合。此次通过换股吸收合并广汽长丰,"也一样"。

在H股和A股搭建起两个融资平台之后,张房有认为广汽在资本市场的运作将更加自如。

尽管语气轻松,但广汽暗地里对此次换股和A股上市仍然做足"功课"。就在与媒体通气交流当天,张房有等广汽高管又同时召集了相关机构投资者的分析师举行"交流会"。

在这次媒体未获邀请参加的会议上,卢飒提出的"六大好处"或许将再次被用于"交流"。在换股吸收合并广汽长丰以及顺利实现A股上市过程中,广汽方面需要得到机构投资者的支持。

目前,在广汽长丰的前十大股东中,除了广汽、长丰和三菱之外,有六家是基金投资者。这部分投资者对于换股对价等安排的态度,将对该方案能否在股东大会获得审议通过形成较大影响。

此外,广汽方面目前仍在等待长丰集团的决定。在三菱早已明确放弃换股之后,广汽长丰第二大股东长丰集团仍未决定是否参与换股。广汽方面已经提出的方案是,由广汽出资收购长丰集团持有的广汽长丰股份。显然,广汽方面并不欢迎长丰集团通过参与换股成为广汽的股东。

在广汽一系列令人眼花缭乱的汽车产业布局中,长丰汽车或终将是其借道过河的一座"桥"。



广汽集团(02238.HK)2010年年度业绩

至2010年年底	人民币(亿元)	变幅(%)
收入	598.48	+19.1%
毛利	102.72	+23.2%
年度利润	55.18	+69.5%
总资产	513.79	+17.8%
股利	6.76	——

张房有 广汽集团董事长 IC/供图

构筑50万辆规模 一汽通用或导入欧宝轻客

▶本报记者 杨小林 北京报道

在合资企业仅挂牌一年半以后,一汽通用迎来了发展的"黄金季"。随着云南曲靖、吉林长春和黑龙江哈尔滨三地工厂的相继启动,一汽通用构筑了50万辆的产能储备,并在中国市场勾画自己的未来。

虽然在上个月通用CEO艾克森访华的行程当中,一汽通用并没有吸引其驻足停留,但是这并不意味着一汽通用淡出了通用的"视野"。

利用全球资源优势,进军中国潜力无限的轻型商用车市场,是通用在三年前就选择牵手一汽的根本初衷。而据行业观察人士分析,随着一汽通用在华三地布局完成,加速导入通用旗下新产品将被一汽通用提上议事日程。

完成三地布局

本月中旬,云南曲靖市市长岳跃生和黑龙江省常务副省长杜家亳相继到访一汽,并拜会了一汽集团董事长徐建一等集团高层领导。据一汽集团内部人士透露,加快推动一汽通用轻型商用车项目在当地的发展,是两地政府官员相继造访一汽的目的所在。

而在此之前,一汽通用已经成功启动了曲靖、长春和哈尔滨三地的工厂。其中除了位于曲靖的一汽红塔基地是现有工厂改造外,一汽通用长春和一汽哈轻工厂两个生产基地,都属于新建工厂。其中,哈尔滨为了照顾一汽通用未来规划,从两年前起就协助一汽哈轻启动整体搬迁改造项目。

本月初,一汽通用哈轻公司第一辆试生产车在新厂正式下线,标志着这个一期规划10万辆产能、投资接近15亿元的新基地,将于5月正式量产一汽通用的解放牌轻卡。而在去年底,一个位于长春的总投资20亿元,规划年产20万辆的新工厂已经投产。

如果算上曲靖当地政府规划中的"通用与一汽红塔合作生产20万辆轻卡和5万辆重卡项目",一汽通用在短短两三年时间里,已经在中国市场构筑了一个总产能超过50万辆的轻型商用车版图,这在一定程度上彰显了目前仅在中国轻卡市场排名第五的一汽通用的"野心"。

按照一汽通用总裁狄德威此前的说法,一汽通用目标是成为中国轻卡领域销量第一的企业,而中国作为全球最大市场,一汽通用如果能在中国取得"第一",就等于"世界第一"。为此,一汽通用需要在轻型商用车各个细分市场,推出面向中国消费者的有竞争力的产品。

目前,一汽通用已经在曲靖和哈尔滨投产解放501轻卡,而皮卡、SUV、MPV和轻型客车四个车型的主产地则布局在长春。据悉,目前长春工厂已经具备年产8万辆整车的产能。按照新工厂的生产规划,最初生产皮卡系列产品,随后将从通用汽车引入SUV和轻型客车等系列产品。

加速新品导入

随着全国生产基地布局的完成,导入新产品成为一汽通用迫在眉睫的任务。不过,迄今为止,通用方面从未公开表示过,要将通用旗下哪一类产品率先导入中国市场。一汽通用市场部和通用中国公关部的相关负责人上周在接受记者采访时均表示,一汽通用暂时还没有可以对外公开的新产品计划。

在去年9月一汽通用成立一周年之际,一汽通用总裁狄德威在接受记者采访时曾表示,短期内尚未考虑引进包括GMC在内的通用产品。"现有的产品仍基于一汽解放轻型商用车。将来,我们也会考虑从通用汽车引入部分车型或技术,具体计划将根据市场情况而定。"

而长期关注国内轻型商用车市场的零点咨询高级咨询顾问李子良则认为,此前传闻最盛的通用旗下的GMC产品,无论是SUV还是商务车系列,实际上都不太适合中国市场。而在欧系宽体轻客日渐兴盛的背景下,"一汽通用引入欧宝Vivaro和Movano轻型车,或许是其最佳选择,并且这也是通用汽车一贯的做法"。

实际上,从开拓者到科帕奇,通用SUV产品在中国并未获得成功,而皮卡在中国市场并未真正兴起,对比之下,以上汽依维柯和江铃福特全顺为代表的高端轻型车市场则风生水起,产品毛利率都在20%以上,并且整个轻型车产业规模也早已经超过了100万辆/年。

在分析人士看来,去年底江淮在广州车展上推出的"星锐",还有上汽自主商用车品牌MAXUS"大通"即将推出的首款产品,毫不例外地瞄准宽体轻客市场。通用如果此时杀入,正是最佳时机。

"引入欧宝轻客,可以让一汽通用产品结构丰富,而又不会和通用汽车目前在中国市场上投放的产品产生竞争。"李子良分析认为,出于顾及合资伙伴上汽的利益,一汽通用不太可能将接近上海通用现有产品的新产品,投放到与一汽的合资企业中来,而欧宝轻客则是个例外。

据悉,欧宝Vivaro和雷诺Trafic(塔菲克)是诞生于同一平台上的车型,后者曾于上个世纪90年代由航天三江汽车公司以SKD组装进口方式引入国内销售。不过,由于国产化率较低导致售价偏高,加上三江雷诺项目启动不久后便搁浅,塔菲克并未能在中国热卖。

长安福特"动力"变革 马瑞麟酝酿激进计划

▶本报记者 耿慧丽 北京报道

在福特对于其新一代动力总成技术EcoBoost宣传数年后,国内第一款搭载该动力总成的车型福特蒙迪欧-致胜终于"姗姗来迟"。

正是由于换了新的动力总成,蒙迪欧-致胜的这次中期改款得到更多的关注,外界往往将其与前两代的新车相提并论,称之为蒙迪欧的第三次出发。

换"芯"蒙迪欧能否提升长安福特在中高档车细分市场的地位?这不仅是外界关注的焦点,也是去年年底刚走马上任的长安福特马自达总裁马瑞麟(Marin Burela)眼下最为关心的问题。

在福特方面近期屡屡释放信号要加快中国脚步的背景下,技术背景出身、与中国"素有渊源"的马瑞麟被推到了前台。对于他来说,这是职业生涯最好的时候,蓬勃发展的中国市场、福特雄心勃勃的投资扩产与新产品计划;但也是挑战最大的时刻,与福特全球地位"严重脱节"的中国市场地位、与大众、通用等竞争对手们差距明显的中国业绩,都促使福特在中国必须进行从战略到执行、从人事到产品的一系列变革。

变革的核心,就是马瑞麟所领导的长安福特。毫不掩饰对于中国的喜爱,尽力展示"中国化"一面的马瑞麟,能否带领长安福特驶入快车道?

换"芯"蒙迪欧三次冲高

对于长安福特来说,2011款蒙迪欧-致胜虽是一款中期改款车,但其受到的重视程度与享受的"待遇"与全新换代车型不相上下。从去年开始,长安福特的高管们就通过不同方式向外界吹风,为新蒙迪欧的面世"铺路"。而搭载新一代动力总成——EcoBoost发动机与PowerShift双离合变速箱的新蒙迪欧也不断在重大车展上亮相。

3月17日2011款蒙迪欧-致胜的发布规格,也是按照全新车型的"待遇"进行。去年12月底正式接任长安福特马自达总裁的马瑞麟也选择这个时机首次公开亮相。

在发布会现场,马瑞麟弯腰吻了一下舞台中央的新蒙迪欧,然后高举左手竖起拇指,大声喊道"No.1"!马瑞麟这一颇具"戏剧化"的举动,并非仅仅为了作秀,这位1984年即加入福特、职业经验丰富的"老将",意在通过这一举动提振内部士气,提高外界对于福特的信心。

20万元的中高级车一直是长安福特的"短板"。2005年、2008年发布的两代蒙迪欧曾被寄予厚望,但都由于美系车做工粗糙、油耗偏高、动力不强等主客观因素,始终未能获得叫板雅阁、凯美瑞、君威等车型的市场地位。在同级别畅销车型纷纷迈过月销两万辆门槛的时候,蒙迪欧才艰难地迈向月销万辆。

而在中高档车市场地位的弱势,也成为长安福特渐渐淡出主流车企阵营、福特品牌在华影响力下降的一大原因。大众、通用、丰田、本田等公认在华发展比较成功的跨国巨头,均在中高档车市场有拳头产品,合资企业的地位与品牌影响力,也多靠20多万元的中高档车打下基础。

对于前两代蒙迪欧均在市场失利的长安福特来说,重新征战中高档车细分市场,不仅仅需要新技术,也需要更高的士气与自信。

虽然福特中国今年在华销量增长在40%以上,在福特全球业绩报表中属于增长最快的地区之一,但一个不容否认的事实是,福特在中国业绩与其全球地位不相称,也与大众、通用等竞争对手相去甚远。

本土化步伐缓慢、产品引进更新速度慢于市场、管理层合作不够融洽,是福特近年在中国市场落后的原因

采取"一个福特"瘦身策略的福特,是美国三大车企中唯一没有"倒下"、靠政府救济渡难关的车企,近年在北美、欧洲市场均发展得不错。但在中国市场,福特的发展却难称如意。2010年,福特在美国汽车市场的份额是16%,在欧洲是9%,在巴西超过10%,但是在中国还不到3%。

2010年,福特在中国总销量为58万余辆,同比增长40%,但扣除马自达品牌和江铃品牌(福特持股江铃30%)的销量,福特品牌在中国的销量为35.6万辆。相较之下,大众、通用在华销量均达到百万辆级别,产能规划上已经开始为年销200万辆做准备。

不甘心在全球最大的汽车市场被落下的福特,近期开始反思并采取行动。总投资70亿元的长安福特第三工厂与新的发动机工厂,去年9月在重庆启动,计划于明年投产。去年年底,福特进行一系列重大人事变革,多名中国区高管被调换,全球副总裁、亚太与非洲区总裁韩瑞麒直接兼任中国区总裁,以减少决策流程,加快市场响应速度。之前负责福特澳大利亚业务的马瑞麟,也在这一过程中被调至中国。

新计划呼之欲出

与跨国公司外放派驻高层首次面对媒体时的小心翼翼与谨慎严肃不同,首次接触媒体的马瑞麟毫不掩饰他对中国的喜爱,并尽力展示"中国化"的一面。

"之前担任捷豹、路虎的全球董事时,我已经因公往来于中国有9年时间。"没等人问他对中国的印象,马瑞麟自己主动"爆料"。他还透露,早年念书时有几个"死党"是中国人,与他们的友谊保持了30多年,因此"中国(对于我)不是头脑中一个很虚的概念,而是深植于心"。

虽然上任时间不长,马瑞麟已经取了颇为吉祥的中文名字,更喜欢别人按中国方式称其为"马总"。

在长安福特内部人士看来,马瑞麟积极的"中国化"表态,源于其开朗的性格与开放幽默的美式工作风格。但在业界看来,这背后还有另外一层用意:向外界传达福特在中国推动"本土化"的决心。

本土化步伐缓慢、产品引进更新速度慢于市场、管理层合作不够融洽,这些被认为是福特近年在中国市场落后的原因。

在采访过程中,马瑞麟也数次强调,福特在中国还会有更加激进的计划。"我现在不能说具体内容,但可以肯定的是,我们不会守株待兔,我们会主动出击。我们有一个十分出色、十分进取的发展计划。我们会参与中国每个重要的细分市场,我们会继续对中国市场投资,继续向中国提供最新的技术和性能。"

事实上,福特要在中国"加速"是近期福特与中方合作伙伴长安面对媒体时的一个"关键词"。从去年总投资70亿元的重庆第三工厂与发动机项目投产,福特全球总裁穆拉里来中国时承诺的未来5年每年至少一款新车;到前不久韩瑞麒透露的福特中国将会有更加激进的计划,以及马瑞麟"欲语还休"的表态,都表明福特中国新的发展计划"呼之欲出"。

在明年重庆第三工厂与新发动机工厂建成后,长安福特总产能将提升至年产65万辆,发动机产能将提升至年产75万台,这将大大缓解目前困扰长安福特的产能紧张问题。

不过,与竞争对手相比,长安福特的产能与产品线,都需要进一步丰富。因此,业界分析,福特中国新计划将围绕产能扩建、引进新产品与提升市场份额来进行。

今年年初的2011北美车展上,福特展出10多款符合节能环保趋势的新一代的紧凑车型与电动车。韩瑞麒接受媒体采访时也曾表态,未来5年计划在新兴市场投入50多款新车与动力引擎。

有这些条件做背后支撑,马瑞麟信心满满地表示,他有信心5年内打造一个不一样的长安福特。

停工事件 10 个月后南海本田再加薪

这次不一样

本报记者 魏黎明 南海报道

3 月 12 日下午，曾因停工事件轰动一时的南海本田汽车零部件公司(下简称南海本田),举行了一次并不引人注目的职工代表大会。

会议以无记名投票方式高票通过一项加薪方案，在去年停工后加薪 500 元基础上,再度加薪 611 元。

与去年通过激烈方式赢得加薪不同，这一次重新选举后的工会与资方经过多轮协商，以一种更为和平的方式最终达成共识。时隔近一年，在南海本田身上发生的两种截然不同的情况，或许折射出一些标本式意义。

协商谈判

单从投票结果来看，似乎这并不是一次艰难而曲折的谈判。现场无记名投票结果显示，共 111 名职工代表投票，其中 98 票赞成,13 票弃权。最终结果获得现场热烈掌声通过。

然而在此之前，南海本田工会已与企业管理层进行了三轮正式协商,谈判激烈而曲折。据称,在企业资方今年 2 月 15 日提出的最初方案中，基本工资提升幅度仅为 370 元。企业工会随后表示不同意见,并在当月 25 日第二次协商会议上提出增长 880 元的要求。

3 月 1 日，双方进行第三次协商,也是最为激烈的一次交锋。去年停工之后新任南海本田总经理的入江茂认为，工会的要求是一个大飞跃方案，远超出公司所能承受的范围。尤其是在去年已经调升 500 元基础上再作超过 500 元的调薪,公司负担很大。

而一名参与协商的工会代表则表示，公司去年业绩比前年还要好,如果还只是加 500 元明显不够诚意。

僵持中，资方经过退场讨论，抛出一个“最后方案”:总体工资上调 561 元,奖金增加 33 元。企业管理层同时强硬地表示,如果工会不赞成这个方案,前期所有谈判成果将清零,最终提交政府有关部门进行仲裁。

一直参与协商的广东省总工会巡视员孔祥鸿当即表示反对“最后方案”的提法,要求劳资双方互相让步以达成最终方案。最终,资方同意将奖金增加为 50 元，即整体加薪总额达到 611 元。这也是最终提交职工代表大会审议并获得通过的方案。

按照这个方案，南海本田 1 级工月工资加上夏季奖金，可以达到 2200 元。目前，南海本田有工人 1800 多名，除实习生外共分为 1–5 级工。

此外，对于去年停工时员工反映强烈的升级困难问题，南海本田此次调资方案也很明确，将根据员工服务年限对其工资进行调级。据悉,南海本田今年将有 85 个员工从 1 级晋升为 2 级。

对于这一加薪结果，在南海本田工作 4 年的小杨表示比较满意。作为一名 2 级工，经过此次调薪后他的月薪可以达到 2700 元左右。本报采访多名南海本田正式工和实习生,对此结果也大多表示满意。对于工会此次的表现，工人们也给予了肯定。

工会代表

在这一系列协商谈判过程中,工会代表成为一支主导力量,发挥了重要作用。此次,共有 17 名工会代表和 13 名一线员工代表参与谈判。

据介绍,谈判中,一些工会委员设法弄来周边企业和上下游产业企业工人收入水平的详细状况。这些可以直接类比的数据在谈判中发挥了作用。早在去年停工期间，员工们就曾通过同学或老乡关系从其他企业了解相关薪酬信息。这一传统,在改组后的南海本田工会得以延续。

孔祥鸿对媒体表示，此次劳资双方之所以能够达成协议，与企业工会通过改组注入“新鲜血液”有直接关系。

去年底，南海本田经过选举成立了新一届工会委员会，在公司担任翻译的 25 岁员工王超群当选工会副主席。在关键的第三次协商会议中,根据资方提出的旧方案,她代表工会力驳，对资方重新考虑新方案起到了重要作用。

据称,在谈判过程中,每当资方提出一个新方案，工会委员们都礼貌地给予热烈掌声，从而推动谈判在一个平稳的气氛中进行。一位日方管理层对媒体表示，新当选的工会委员们的这种做法，给他留下深刻印象。

事实上,在协商谈判过程中,劳资双方都增进了相互之间的了解，也越来越多地愿意从对方角度去思考问题,尽可能地相互让步。

甚至在需要一致对外的时候，企业工会和资方也自觉地站在了一起。本报曾联系王超群提出采访,她首先表示感谢“关心”,但也客气地表示“请允许我们报由主席后再答复”。然而,此后截至截稿时,她和南海本田方面均未再有答复。

对于这次调薪，南海本田一直保持低调。3 月 12 日下午,正在召开职工代表大会的南海本田看上去跟平常没什么不同。一名保安告诉本报,公司不希望张扬,因为担心在上下游供应商中间引起连锁反应。

南海本田的这一群年轻人，无意中为同龄的产业工人们树立了一个榜样

这正是南海本田管理层担心的。入江茂曾在谈判中表示,一旦满足工人要求，会给周边企业带来很大影响,影响到相关零部件供应商、物流企业的运营。

事实上，南海本田此次加薪很大程度上也是受到了周边企业的影响。与南海本田厂区相邻的一块巨大空地上，一汽大众南海项目正在紧锣密鼓地进行开工前准备。这是一个占地达南海本田数倍的庞大工厂。早在去年底就已经开始员工招聘，并公开宣称普通员工月收入可达 3500 元–4000 元。

小杨说，这不可能不对他们产生影响。在私下交流中,一些工友曾明确提出想到一汽大众投简历。在工会代表最初提出的 880 元加薪方案中，一汽大众正是一个重要的参考因素。

大势所趋

尽管谈判过程中多有阻滞,但工会代表和资方多次提到一个“共同目标”：到 2013 年一线工人工资要达到 3500 元,从而能与“邻居”一汽大众抗衡。2013 年,一汽大众南海项目将正式投产。

两个相隔多年先后落地的汽车项目,无意间“比邻而居”又无意间形成了争夺产业工人的局面。这背后，劳动力成本上升已经被认为是大势所趋。

在南海本田工资协商过程中，广汽集团总经理曾庆洪也曾亲身参与。去年,正是在他的斡旋下,平息了一度对抗激烈的停工。在刚刚结束的今年全国“两会”上,曾庆洪提交了一份题为《规范经济罢工权,构建和谐劳动关系》的议案。

他表示，自去年 5 月南海本田发生第一起罢工事件起，到去年 7 月，珠三角汽车行业关联零部件供应商体系中（以外资或外资控股企业为主），共有 20 多家企业发生了罢工。其中,罢工的主要诉求是薪酬和职场环境。

他认为，导致这一状况的重要因素之一是,“企业按照政府公布的最低工资标准制定自身的工资水平,企业利润挤占工资现象突出。”眼下,无视企业利润的增长,而将员工工资卡死在当地最低工资标准的做法显然已经跟不上形势。

今年 3 月 1 日，广东省实施新的最低工资标准达到 1320 元。南海本田此次调整的工资收入明显在此基础上又主动上调了一截。

与曾庆洪议案中列举的珠三角汽车零部件行业停工现象相呼应的是，许多零部件厂商已经纷纷上调了员工薪酬。以广汽本田为例,在其目前 175 家供应商中，已有约 86% 的企业为员工加了薪。

这一系列现象集中发生在南海本田停工事件之后。南海本田的这一群年轻人，无意中为同龄的产业工人们树立了一个榜样。而如果说,前一轮加薪拜停工这种激烈反抗形式所赐，这一次南海本田工资协商的加薪结果，则或许是另一个更具理性色彩的加薪标本。

江淮轿车“B 计划”引发盈利担忧

本报记者 刘晓林 北京报道

江淮汽车近日公告称,拟公开增发不超过 1.5 亿股,募集资金额不超过 28 亿元。募集资金将用于与 B 级车有关的两个项目建设:一是计划投资约 21.85 亿元用于公司乘用车基地扩建项目；二是投资估算为 6.64 亿元用于公司年产 20 万台高性能汽油发动机项目。

而消化这两大新产能的正是江淮目前的主力轿车——和悦,江淮相关负责人称,通过增发募集资金来扩建一条全新的 B 级车生产线，是江淮实现“十二五”规划乘用车销量占比 60%目标的重要保障。

但这一产能布局的新举措在将江淮的轿车发展路线清晰呈现的同时,也使得外界对其盈利性的担忧进一步加剧。有数据显示,在进入轿车领域三年后,2010 年,江淮的轿车业务仍处在亏损边缘。2011 年,江淮轿车将无新品推出,“上量、盈利”将成为最大的目标。

而随着“B 计划”和轿车品牌提升战略的启动,在零部件环节的成本控制与质量提升的关系也成为江淮亟待解决的课题。汽车分析师表示，“提升投入产出比，将是江淮所有轿车战略实施的前提。”



根据公开的销量、价格来测算,至 2010 年上半年,江淮的轿车业务仍亏损 3 亿元左右 IC/ 供图

全新 B 级车生产线

公告称,通过在同一规划区域内建设乘用车生产所需的冲压、焊装、涂装 、总装和保险杠等生产线,以形成年产 24 万辆乘用车(B 平台)的生产能力,项目建设期 2 年。

这起公告让去年的乘用车二工厂风波再次被提起。2010 年,江淮汽车乘用车相关负责人多次表示,江淮正在筹建第二工厂,并展示了已经平整过的二工厂建设用地。据悉,当时规划的二工厂产能为 60 万辆，即完工后,江淮的总产能将达到 90 万辆。

相比之下,此番公布的扩建产能只有 24 万辆,显然削减了许多。

“这并不是一个新工厂”,江淮汽车相关负责人表示,此次的扩建项目只是在一工厂现有的区域内,在已有三条生产线的基础上,再增加一条新的轿车生产线,“可以看作是一工厂的二期”。

对于去年传出的二工厂项目,该负责人表示，二工厂的定义不准确，该项目并不具备法人实力。当时新增产能项目的报告尚未获得发改委、工信部等相关部门的审批。

据悉,江淮的乘用车一工厂目前的产能释放在年产 20 万辆的水平，设计的极限产能是 30 万辆，也即一工厂尚有 10 万辆的产能释放空间。扩建是为了保证未来的增长空间。2010 年，江淮乘用车销量为 20 万辆,较上年同比增长 62.15%。

“轿车去年共卖了 12 万辆,今年有可能会达到 18 万辆。”江淮汽车相关负责人表示。

按照江淮的“十二五”计划,乘用车将在百万辆销售目标中的比例将从目前的不到 1/2 增加至 2/3。据悉，新增的 24 万辆产能最快将于 2012 年底建成。届时,江淮的乘用车产能将接近 60 万辆的目标。

对于将在新生产线上投产的 B 平台，该负责人表示，即“排量在 1.5L,车身长度为 4.6 米”的车型。具体而言,就是指和悦。在江淮的分析中,这一细分的车型将在未来有很大的增长空间。

作为江淮旗下销量最好的轿车车型，和悦将拥有这条专属的生产线，其现有车型以及未来的和悦二代、三代等升级车型都将在这条 B 级生产线上投产。而其他乘用车型则仍将在一工厂的三条柔性生产线进行生产。

这也是 2007 年进入轿车生产领域以来，江淮轿车产能的首次扩张，其发展路线也随之清晰。

“我们的路线是先在柔性生产线上推出所有车型，这样成本比较低，然后拿出一个市场反应好的车单独发展。”目前,江淮在轿车上已经拥有包括宾悦、和悦(以及和悦 RS)、同悦(包括同悦 RS)、悦悦在内 A/A0、B、C 四个平台 6 款车型,与瑞鹰、瑞风共同组成乘用车阵营。

与此同时,28 亿资金的 6.6 亿元将用于产能 20 万台的 1.5 升 TGDI/MPI 高性能汽油发动机的生产线建设,旨在提高现有 B 平台乘用车的技术性能和产品市场竞争力。目前,江淮利用自有资金建设的年产 10 万台的 DCT 变速箱项目正在建设中。相关负责人称,“高效发动机、自动变速箱,这些核心的技术一旦突破将有决定意义。”

市场分析人士指出,与其他自主品牌一样,江淮也开始通过中级车的重点打造中级车来实现品牌和销量突破的目标。

不过,针对增发本身,市场却流露出普遍的担忧。有分析指出,要达到增发 1.5 亿股、募资 28 亿的目标，江淮每股增发价必须达到 18.66 元，而以目前 14 元的市场价来看，此方案能否成功变数很大。江淮方面表示，增发计划还要在 4 月 12 日的股东大会上进行最后审议。在增发前，将利用自有资金投入产能扩建项目。

公告称,乘用车基地扩建项目建成正常达产后，新增年销售收入 153.44 亿元(不含税),新增年利润总额 6.6 亿元。高性能汽油发动机项目投产后，新增年销售收入 24.5 亿元(不含税),年利润总额为 3 亿元。

盈利任务

虽然 2010 年在乘用车销量上实现了较大幅增长,但江淮借增发扩建 B 级车产能的计划一出炉还是引来了业界的担忧。有分析指出,在原有的投入产出比尚未平衡的情况下,再次投入重金扩产,将使江淮的轿车盈利预期再度退后。

根据江淮汽车最新发布的 2010 年年报 ,2010 年净利润为 11.76 亿元,同比增长 244%。销量增幅居行业前列的轻卡、MPV 仍是公司规模和效益的双支柱。据了解,虽然已经拥有多达四个平台的轿车车型,但江淮 90%的毛利仍由占总销量 60%的轻卡贡献。

有分析指出，根据公开的销量、价格来测算,至 2010 年上半年,江淮的轿车业务仍亏损 3 亿元左右。对此,江淮相关发言人称,截至 2010 年底,江淮已在轿车业务上基本实现盈亏平衡,2011 年初则实现了微利。

而公告显示，在 2010 年的第一次董事会中,就出现了《关于对轿车专用资产计提减值准备的议案》,这份议案称,“经测算,无论宾悦还是同悦,可预计的能带来预期收益的年限均达不到 10 年，因此作为生产该类车型的专有技术已存在减值迹象。对于宾悦而言,根据其市场现状和企业未来的经营规划,无法达到 5 万台的总产销量,其专用模具也存在明显的减值迹象。同悦轿车虽然已经形成一定的市场规模,但其利润情况未达到预期效果,同样存在减值的迹象。”

此外，江淮在 2010 年的年报显示，其当年计提了 4486 万元的存货跌价准备,虽然最后大部分得到了转销,但年末账面余额仍达 2490 万元。

对于轿车业务的盈利问题,江淮坦言,这几年在轿车上确实做得很辛苦,“2006 年至 2009 年一直是处于投入阶段。在没有达到盈亏平衡点的时候很难,但一旦实现平衡,其持续发展和持续产出就会容易许多”。所以,在江淮看来,2010 年的轿车规模化销量具有拐点意义。

2011 年,“轿车业务实现盈利”是江淮的一个重要目标。江淮相关高层告诉记者,在轿车方面,今年没有新产品计划,“主要任务是集中精力做好现有四个轿车平台上的产品,上量,盈利。”

但在规模效益达成后，还有一个因素将决定江淮的盈利可持续性,那就是零部件。汽车行业分析师指出,零部件方面的劣势将对江淮轿车品牌提升及可持续发展战略产生重要影响。

公开资料显示,目前江淮集团参股的大小规模不一的零部件公司达数十家，多数为合肥当地的制造企业。在技术要求较高的轿车零部件研发和制造领域,江淮在过去几年也相继与江森、延锋伟世通等外资零部件品牌组建了合资公司。但记者了解到，出于制造和物流成本的考虑,江淮在零部件采购上仍倾向于技术含量较低的本地制造企业。

“江淮一直是这样,由我们合资配套公司开发出一款零部件后,他们把开发好的样件拿给合肥本地的零部件公司研究，或者零部件公司自己过来‘参观’,众所周知,国内在模仿方面的能力一向很强。所以，用不了多久，这些小企业就会生产出看上去同样的‘价廉质廉’的配件，而江淮则大量采购来降低成本。”江淮参股的某合资零部件公司告诉记者。

对此，江淮相关部门负责人表示,将本着“选择比培养重要”的原则,不会迁就质量不合格的供应商。业内人士指出,2010 年底，在十二五规划发布时,江淮提出了“品质江淮”的口号,现在又启动了 B 级车计划,在成本与品质之间找到平衡点将是江淮轿车发展的重要课题。

上汽商用车不打价格战 内外销比例七三开

本报记者 万晓晓 上海报道

“我们的目标是出口和内销的比例三七开，中长期希望达到 5:5”,3 月 20 日，上汽商用车事业部副总经理蓝青松透露,上汽集团“十二五”期间的 50 万辆商用车的目标中，上汽商用车公司将承担 1/5 的任务。

3 月 21 日，上海汽车商用车有限公司揭牌成立,首款产品将在下月上海车展上亮相,下半年将在国内外同步上市。

按照规划，上汽商用车公司将选择宽体轻客为切入点，看重的是利润高、门槛高的特点。蓝青松强调,将避开国内市场价格战、重销量的方式,而是选择“收购海外优质资产、高集成性短时间内打造优质产品”的做强模式,内外市场并重,以形成强势品牌。

宽体轻客切入

2009 年 10 月,上汽商用车项目组成立,2010 年 3 月上汽批准该项目组正式运作。随着公司正式挂牌，筹备近两年的上汽商用车公司,已经从项目建设阶段,进入公司化运作阶段。上汽有意借此弥补短板,成为均衡发展的综合型汽车工业集团。

上汽集团副总裁肖国普在上月的商用车品牌发布会上曾表示,希望尽快进入全国商用车销量三强。此前,上汽虽然位居全国汽车销售冠军宝座,但商用车的销量不足总销量的 10%,存在严重的“偏科”现象。

蓝青松介绍,上汽商用车公司会选择宽体轻客为切入点,因为该类车型利润高,进入门槛也较高,上汽的目标则是做细分市场的领头羊。

“上汽将用红岩主攻重卡,南京依维柯主攻轻卡和轻客,大通将率先主打轻客,未来再逐步延伸。”按照上汽的计划,大通品牌商用车将涵盖重卡、轻卡、大中客、轻客的整车产品线。目前,上汽集团全新的自主品牌命名为“MAXUS 大通”。

上汽虽然位居全国汽车销售冠军宝座，但商用车的销量不足总销量的 10%

由于大通此前在海外市场已有根基,因此,从首款车开始,大通就将作为全球品牌销售。初期内外销比为 7:3,中长期则希望达到 5:5。

业内担心,在上汽进入轻客细分市场之时,是否会与此前的“上南合作”相冲突。此前,南京依维柯已成为上汽重要的商用车板块。

对此,蓝青松解释,上汽的首款宽体轻客车将不会与南京依维柯直接竞争,而是优势互补,两款车在设计上并不相同,宽体轻客车采用的是全承载式车身设计。

对于上汽来说,除了生产宽体轻客的平台,集团已批准上汽商用车公司进行第二个平台的研发,而第三个平台的前期工作也已开始。

据透露,第二个平台并非宽体轻客产品,而将涉猎另一个增长最快的商用车细分市场。根据商用车公司的研发计划,第二款产品的排放标准将达到欧 V。

“我们唯一担心的是技术太先进,市场一时之间还接受不了”,蓝青松说,“现在商用车竞争激烈的是价格,产品品质、服务、环保等整个业务链的竞争并不激烈。”

此前不久,国家刚刚推迟了商用车欧四标准的实施时间,动力总成技术一直是中国商用车的软肋,而国内商用车企业普遍采用欧Ⅲ的动力总成,以低价竞争为主。

参与价格战

“乘用车发展 10 年后,将迎来商用车的大发展时期,其中,轻客约会占商用车市场一半的份额”，蓝青松认为,这是欧洲等发达国家的发展轨迹中可以预见的,而目前国内商用车市场竞争还不充分。此外,虽然乘用车销量增幅下滑较快,但商用车仍保持高速增长。数据显示,2 月份,乘用车市场增幅大幅下滑,宽体客车细分市场却增长 40%以上。

“国内商用车市场的竞争激烈仅仅局限于价格竞争，上汽则想避开这个竞争怪圈，在产品质量和安全环保等方面与竞争对手再决高下”。蓝青松表示。

他认为,国外的商用车技术含量非常高，而国内还处于初级阶段,商用车只是解决了基本需求,给国内客户提供的服务技术和水平还不够。

在蓝青松看来,上汽的商用车公司要以高水平、高质量的产品进入市场,尤其要满足商用车消费者对于安全和环保的重视。

为此,对于未来的规划,上汽选择“通过收购海外优质资产、高集成性短时间内打造优质产品”的做强模式,先做强后做大,打造国内国际两个市场,最终形成强势品牌。

业内认为,这一策略与其他商用车企业注重销售量和合资模式不同，需要更多的资本和产品实力。

肖国普表示，新成立的上汽商用车公司将整合优势资源，成为上汽的自主品牌,有别于上汽通用五菱、南京依维柯、上汽红岩依维柯等上汽此前的商用车公司。他透露,在轻客车型之后，大通品牌随后还将发展重卡、轻卡、大中客等商用车的全系产品。

为此，集团已抽调精兵强将,组建了研发、制造、营销、采购等团队，构建了完备的流程体系,并建立了国内商用车行业领先的生产制造基地。

对于今年的销量预期,蓝青松则表示,“车型要下半年才上市,预计今年的销量不会很高。”

目标日系大本营 新索纳塔南下

本报记者 刘晓林 深圳报道

第八代索纳塔上周正式与媒体“亲密接触”。“这是第八代索纳塔上市前最重要的一次试乘试驾活动。”北京现代副总经理、生产本部长李济凯对记者表示。

此次试驾也宣布第八代索纳塔进入上市倒计时。同时,选择深圳测试新车,华南市场在第八代索纳塔未来发展版图中的重要位置也随之凸显。同步清晰的还有第八代索纳塔设定的第一竞争对手——无论市场定位,还是营销方式,人们都仿佛看到两年前新君威上市时的情景再现。

与此同时,随着上市的临近,围绕着第八代索纳塔的声势打造也开始全面铺开,“高品位”成为所有形象传播的目标。

“市场向南扩张,品位向上走”,这成为北京现代为第八代索纳塔制定的市场和营销总方针。

预热华南

“没错,华南、华东将是第八代索纳塔的主攻市场,选择深圳试驾就是主动出击的一个表示。”北京现代技术本部本部长安奉宪举着右拳做出出击状。

随着上市的临近,第八代索纳塔在中国的市场布局浮出水面。与北京现代原有的主战华北的路线不同,第八代索纳塔从发布之初就开始酝酿一路向南。“第八代索纳塔要进入的是中高级车市场,而且目标是一炮而红,所以必须打入华南这个中高级车型的基础阵地”。

2010 年底,在“捂盘”很久之后,北京现代同样选择了广州车展作为第八代索纳塔首次亮相的地方。

针对 2010 年的市场数据分析显示,华东、华南和华北在中型车市场的份额达 73%,完全主导了中型车市场格局。而作为华北中心的北京已经被戴上了“限购”的紧箍咒,北京现代自然不能把赌注押在一个变数太多的市场。因此,无论从哪个角度讲,进军华南都是北京现代的必然选择。

华南一直是日系车的腹地,雅阁、凯美瑞、天籁三大中高级车品牌长年盘踞在此。但过去两年中,在大众的“华南战略”和通用的多品牌南下攻势下,日系三强垄断华南市场的局面已被动摇,华南的中高级车市场呈现出多头竞争的态势。而北京现代也旗帜鲜明地提出“第八代索纳塔的竞争对手是君威、雅阁、马自达 6 睿翼”。

而在产品定位与目标人群中,偏商务的雅阁的客户集中为中产阶级主流人群,新君威则被更年轻、更个性化的中产阶层新生代所推崇。从这一点来看,强调运动、个性的第八代索纳塔与新君威的竞争更为直接。“与雅阁比,压缩了发动机舱的第八代索纳塔在空间上更胜一筹。”安奉宪自信地说。

> 市场向南扩张,品位向上走,是北京现代为第八代索纳塔制定的市场和营销总方针

值得玩味的是,2008 年,上海通用也是在深圳举行了声势浩大的新君威上市仪式,而当时的新君威亦被定位为上海通用“二次创业”的重要车型。在挑战华南日系三强的“冒险”中,新君威很快就成功上位,2009 年就已在深圳的中级车细分市场中占据一席之地。毫无疑问,北京现代希望第八代索纳塔能够复制新君威的成功。

正因为此,第八代索纳塔的宣传重点也从北京现代车型一贯的性价比路线转至“技术路线”,尤其强调其“尖端智能科技”的应用以及众多在当前级别车型中初次使用的豪华配置。

此外,针对华南市场“领欧美风气之先”的消费特征,北京现代除了反复“晾晒”第八代索纳塔 2010 年在全球屡获大奖的成绩单外,还刻意地引导国内消费者向欧美消费习惯靠拢。“欧美目前的趋势是车辆不配备胎,这种趋势在国内的新君威及宝马车型上也有体现。”安奉宪向记者主动提及,第八代索纳塔配备的并非全尺寸备胎,在他看来,这一方面可以控制成本和车价,将更多的资金用于为中国追加的 8 项先进智能技术上,同时,对于日常行车不会带来影响。

不过,有分析指出,在“关注指数”上高居榜首的新君威,在销量指数上的表现却没那么出色。这种从“视觉”到“试驾感觉”的心理落差,也是推行体验营销的第八代索纳塔需要切忌的。

“品位”营销

对于 4 月 8 日即将上市的第八代索纳塔来说,针对产品本身的研发、制造和测试都已经是铁板钉钉,没有改动的余地了。第八代索纳塔能否热卖,除了产品本身的实力之外,北京现代接下来的营销功夫如何将起到关键作用。

第八代索纳塔的营销目前已全面展开。“在 B 级车中,我们的品牌力比竞争对手弱,所以我们要展开大的声势宣传,而且在形象传播上,品位开始往上走。”北京现代相关负责人表示。

为此,北京现代也将在中国首涉高端文化营销,通过赞助百老汇音乐剧“妈妈咪呀”在华巡演来提升品位,同时,其重金打造的视频广告也开始主打“品位”牌。

而作为以上所有这些车型营销策略的基石,北京现代的“软硬件”升级和结构调整则将左右这些营销的实施效果。

实际上,从 2010 年下半年开始,由第八代索纳塔引发的北京现代的“系统升级”和机构调整就已经开始。

就在两周前,北京现代闪电换帅,原北京现代副总经理熊伟调任北汽集团,北京现代原销售部长刘智丰接任副总经理一职。资料显示,刘智丰曾在北京奔驰担任克莱斯勒和三菱双品牌的销售经理,对于即将孤身挤入竞争最残酷的中高级车市场的第八代索纳塔来说,刘智丰在两个逆境生存的品牌营销中积累的实战经验很有意义。

在北京现代品牌总监郑明采看来,这场发生在第八代索纳塔上市前不久的高层变动只是北京现代针对第八代索纳塔所做的结构调整之一。“围绕着品牌提升,北京现代的调整正在从三个方面进行”。郑明采表示。

首先,商品策略上,北京现代今年将启动“B+S”战略,即主推 B 级车和 SUV 车型,这部分车型所占的比重将从 25%拉升至 30%。

其次,提升客户满意度。据透露,由于现有的特约 4S 店和定点维修站两种形态的服务网络已经不能满足需求,北京现代旗下一个全新的服务网络已经投入试运营中,与前两种形态不同,该网络的特征是“就在消费者身边,为其提供简单服务”。显然,这是借鉴了日韩国内精致的小型汽车服务连锁店形式。待这套新网络成熟后,北京现代将形成三元化的服务体系。

不过,对于拥有 250 万的庞大用户群,且客户主要集中在中低端车型消费领域的北京现代来说,这场涉及“品位”的改变并不容易。业内分析指出,短期内快速提升品牌形象并不现实,北京现代的品牌提升和第八代索纳塔的市场征程必将是互为因果的同步过程。

而除了以上两项针对产品和市场的战略调整,北京现代内部的“组织性”调整更为暗流汹涌。为了强调决心和力度,郑明采甚至用了“检讨”一词,“我们正在检讨以前在营销和客户满意度方面的策略。”

不过对于北京现代又一次向中高级车市场发起的冲击,北京现代方面认为,这次的时机已经成熟,“御翔上市时,时机就没有达到,当时北京现代过于自信。但是经过 ix35、瑞纳等几款车型的成功,我们认为品牌基础已经打好”。

北京现代将 2011 年定位为向“内涵式品牌增长”转型的关键节点,“第八代索纳塔标志着北京现代进入发展的第二阶段。”用稍嫌僵硬的中文,郑明采反复强调最后四个字。

星期三会客室

“星期三会客室”栏目是由《经济观察报》、搜狐汽车和北京交通广播联合制作,每周聚焦行业热点话题,各方嘉宾畅所欲言。每星期三上午 10:00–11:00,在北京交通广播(FM103.9)《汽车天下》节目中直播,同时,搜狐汽车(auto.sohu.com)进行视频和文字直播。

嘉　宾:《国际金融报》汽车周刊主编 关囡

中国消费者协会律师团律师 蒋苏华

主持人:汽车天下主持 梁洪



梁洪

锦湖轮胎召回或填补制度空白

锦湖轮胎质量问题经央视 3·15 晚会曝光之后,其董事长李汉燮日前在央视节目中鞠躬道歉,表示将在最短时间内召回问题轮胎,成为国内首例轮胎召回事件。

主持人:当今,汽车生产全部采用全球采购的方式,一旦配件出了问题,责任方的认证比较困难。我们请蒋律师来谈谈这个问题。

蒋苏华:根据目前的汽车产品召回管理办法,汽车生产商是第一责任人。如果消费者所购车的零部件出现问题,它的第一召回人肯定是汽车厂商。但问题是,目前市场上的锦湖轮胎有两种来源。如果是随车或者汽车厂商正规提供的轮胎,产品一旦出现质量问题,第一责任人毫无疑问是汽车厂商。如果是零售的轮胎,问题轮胎的生产厂商则是第一责任人。目前存在的问题是信息不对称,对于消费者来说,他们并不知道所购置的轮胎属于哪个范围。

不过现在质检总局包括当地的质检部门都在调查取证,确定哪一批次的锦湖轮胎有问题。一旦确认轮胎有缺陷的话,根据《消费者权益保护法》或者《产品质量法》,消费者有权要求责任方消除危险排除损害,同时责任方有义务向社会上发出一些警示或者采取有效措施排除这种妨碍,包括召回。

主持人:在整个事件中,汽车厂家也有不可回避的责任。我们请一汽-大众公关部拱兴波部长谈谈对这一事件的看法。

拱兴波:一汽-大众目前所采用的轮胎是来自于锦湖的南京工厂和长春工厂,而非央视报道的天津工厂。根据我们从内部了解到的信息,目前所采用的轮胎都是经过批量检验的,批量检验的结果完全符合一汽-大众产品技术要求。如果消费者感觉不放心可以到一汽-大众的特许经销商进行检测或者拨打我们的客户服务热线。

关囡:当时我们报道这一事件时,采访了很多主流车企,发现所有的公司公关措词惊人一致,到底哪些轮胎是天津工厂生产的,没有一家企业主动站出来给予确切答复。锦湖方面也一度推卸责任,现在又出来道歉。我认为各大车企不应该重蹈锦湖失去民众信任这个覆辙,主动承担应承担的责任。

现在我国对整车召回有一套完善的制度。但对于零部件的召回,这次锦湖轮胎事件应该是开了先河。

主持人:此次事件涉及到的汽车厂家和产品都非常之多,具体的处罚和召回措施会是如何?

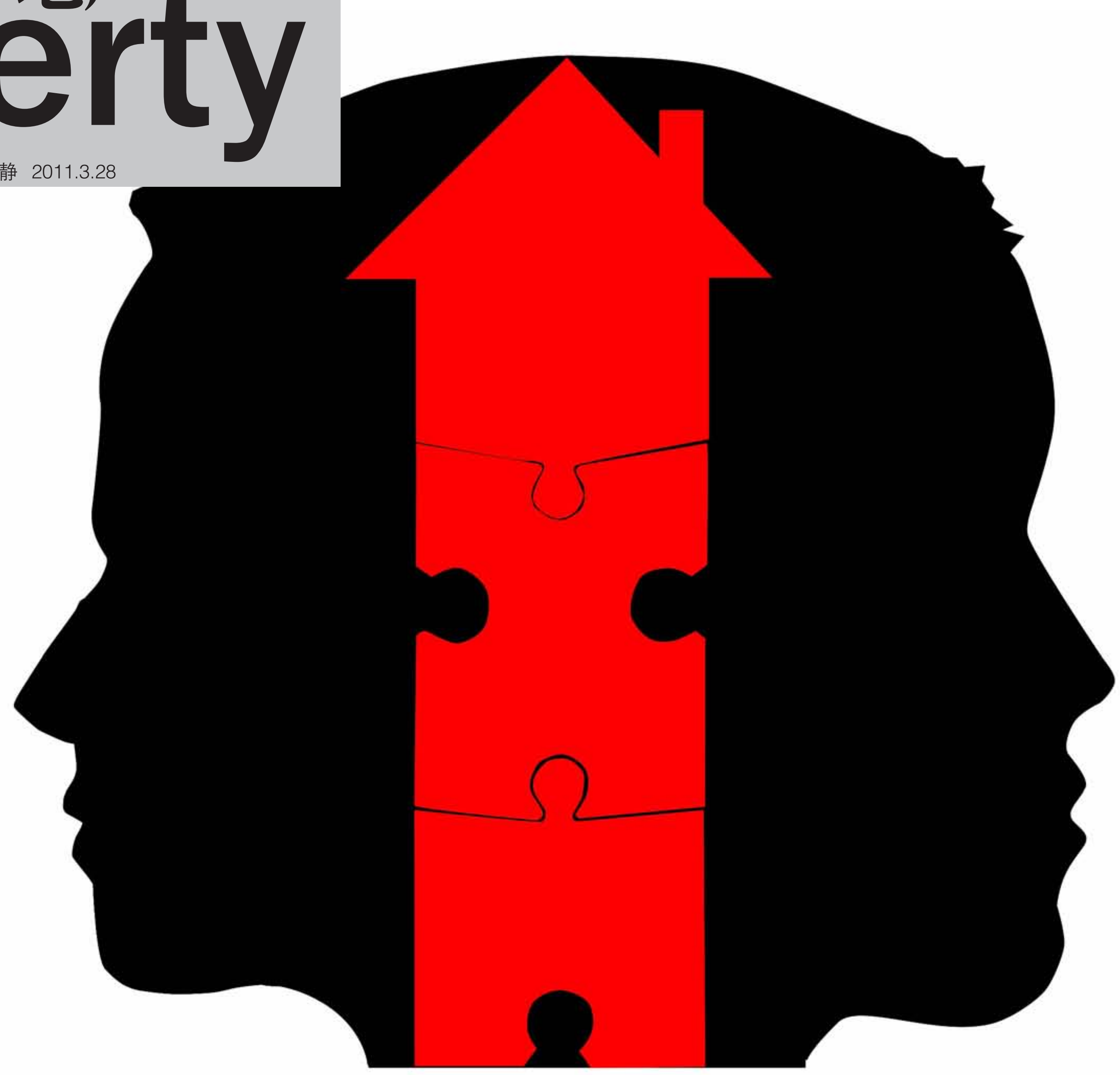
蒋苏华:目前来讲,在锦湖轮胎道歉后,质检总局或者有关执法部门完全有法律依据要求锦湖轮胎公布有关信息并进行问题产品的召回。但我们发现,在道歉函里他们是非常不诚实的。锦湖轮胎天津公司的经营层和管理监督人员疏于履行义务,这个绝对不是经营层能解决的问题,实际涉及到成本核算甚至公司经营等高层的问题。

对于生产企业来说,如果在已经知情的情况下还有所隐瞒,一旦被执法部门查出,就不仅仅是召回的责任,还会按照《产品质量法》或者《刑法》有关规定,承担相应的法律责任。

(实习记者 陈晓伟 整理)

经济观察报 The Economic Observer　FM103.9 北京交通广播 BEIJING COMMUNICATION RADIO　搜狐汽车 auto.sohu.com





“地王”往往是土地一级开发商和地方政府合谋推动的结果，二级市场拿到地的一级开发商拿地的实际成本远远没有那么高

“地王”潜规则

本报记者 陈文雅 胡芳洁 北京报道

3 月底“大限”迫近，从国土部出台文件至今，北京挂出的一级开发实施主体招标预公告仅有 4 宗，其中仅去年 12 月挂出的一宗确定了实施主体，而另 3 宗均于 3 月 22 日挂出公告，目前仍处于招标预登记阶段。

去年 9 月，国土资源部下达了文件，要求各地土地储备机构必须在今年 3 月底前与下属和挂靠的从事土地开发相关业务的机构彻底脱钩，各地国土资源部门及所属企事业单位都不得直接从事土地一级市场开发。

“现在北京的土地一级开发工作已重新下放给企业，由政府招标确定一级开发商。”北京土地系统一位人士表示。从表面来看，这一政策非常有利于民营企业扩大一级开发业务，带动该市场领域的繁荣发展。不过，从 4 个月挂出 4 宗待一级开发地块的进度来看，地方政府和开发商的热情都不高。

昔日风光

“以北京为例，像房山、通州、门头沟这些边远地区，地方政府要吸引开发商，往往采取地方政府和土地一级开发企业分成的一级开发收益分配模式。‘地王’很多时候就是这么产生的。”一位业内知名开发商向记者透露，在几年前郊区地王频出的时代，人们对郊区出现楼面价高于周边房价的“地王”感到不可思议，但实际上，这往往是土地一级开发商和地方政府合谋推动的结果，从表面看来，这些从二级市场拿到地的一级开发商花了高价，消化起来难度很高，但其拿地的实际成本远远没有那么高。原因就在于，一级开发商在参与二级市场招拍挂时，和地方政府私下达成了协议，土地出让获得的溢价部分收益双方分成，在土地拍卖款到位后，地方政府将协议归属于开发商的部分返还。这样，一级开发商足以承担比参与招拍挂的竞争对手高得多的土地溢价。

“例如，其中一种操作方式是，地方政府保底出让价在 2000 元/平方米，多出部分补给开发商，如果卖到 2100 元/平方米，就补给开发商 100 元/平方米，如果卖到 4000 元/平方米，就补给一级开发商 2000 元/平方米。或者剔除成本后，双方分成，比如一级开发成本为 1000 元/平方米，地方政府和一级开发商协议的分成比例为 6:4，而最终地块拍卖价格为 2000 元/平方米，那么溢价的 1000 元/平方米部分，地方政府得到 600 元/平方米，一级开发商得到 400 元/平方米。如果该一级开发商以这一价格拿地，实际拿地价格是 1400 元/平方米。假设卖到 3000 元/平方米，返还给一级开发商的收益是 800 元/平方米，那么其实际拿地价格为 2200 元/平方米。假设卖到 5000 元/平方米，一级开发商拿地的实际价格为 3400 元/平方米。甚至有的地方政府承诺一级开发商，以某个约定价格成交，拍卖价格高出该约定价格部分全部返还。这样，一级开发商就拥有比其他竞拍企业高得多的竞争优势，他们为了拿地，就可以大胆抬高地价，不惜创造一块又一块新的地王。”

该人士表示，以某个郊区地块为例，由一家在该区域有产业的央企负责土地一级开发，民营企业负责出资，和央企合作拿地，楼面地价为 6000 多元/平方米，其中底价 2000 多元/平方米，溢价 4000 多元/平方米，返还给央企 2000 多元/平方米。该公司将地块开发销售后，首期平均售价为 1 万余元。而在刚拿地时，该地块周边区域的平均房价仅五六千元，看似该地块成交价格很高，开发利润率很低，但实际成本比公开成本低 2000 多元/平方米。

一位土地一级开发规划咨询人士也向记者证实，土地出让金返还的情况一般是出现在发展欠佳、土地不好卖的地区，在一线城市和二、三线城市都存在，因为“一线城市也有郊区、新区”。他表示，“这主要是针对一些战略性的客户，通过返利，给开发商一部分让利。还有一种情况，就是为了前期造势而返利，是一种营销策略。就是前期找好了买家，双方事先谈好了价格。如果成交价格超过了这个价格，政府就将超出的这部分返还，或者投资建一些配套设施。”

盛况难再

这样的一级开发操作模式，在全国各地均有出现。天津一位土地一级开发商表示，在天津，这种分成方式较为普遍。在贵阳，中天城投的一个一级开发地块开发合同约定，中天城投可拿到土地增值收益的 63%。而关于分成比例，上述知名开发商表示：“二八开到五五开都有，关键看开发难度，如果地段比较偏，或者拆迁难度大，政府为了吸引一级开发商，就会把分给开发商的比例提高。”而将区域地价炒热后，开发商可以炒高房价，地方政府后续出让的地块价格也水涨船高，一箭双雕。

“很难说这样做是合规还是违规。”一位业内人士说，2006 年财政部出台土地出让收支两条线的管理办法，规定任何地区、部门和单位都不得以“招商引资”、“旧城改造”、“国有企业改制”等各种名义减免土地出让收入，实行“零地价”，甚至“负地价”，或者以土地换项目、先征后返、补贴等形式变相减免土地出让收入。

在这一规定下，土地出让收益如何合法地返还至一级开发企业？上海城投公司在为上海新江湾城做一级开发的过程中，与地方政府的约定是“土地出让收入中的 30%跟政府签订土地出让合同，70%和上海城投签订土地一级开发补偿合同”。

下转 38 版





怎样的雅居乐

本报记者 邬琼 实习记者 刘真真 广州、香港报道

3 月 17 日，雅居乐董事局主席陈卓林在雅居乐 2010 年业绩发布会现场面对媒体记者时，颇感局促。

2010 年，当万科创造了千亿神话之后，多数投资者希望看到类似于雅居乐这样的公司不至于被国内房地产第一梯队的公司甩下太多。

但 3 月 17 日，陈卓林没有给投资者太多惊喜，相反，370 亿的销售目标认为是保守的。

陈卓林对此目标保守的提问异常敏感，整个业绩发布会过程中，陈卓林一方面不断强调雅居乐现有的项目构成有足够的能力应付 2011 年调控可能带来的市场风险，同时强调，370 亿的销售目标是公司谨慎评估之后做出的决定。但媒体记者们疑惑的是，陈卓林并未明确表达雅居乐 2011 年到底会怎样做。

对于政策可能带来的风险体现在雅居乐具体的销售调整上。雅居乐被认为是春节后对调控反应最为激进的公司之一。在系列调控政策出台之后，雅居乐随即调整了销售计划，广州雅居乐花园推出价格 13000 元/平方米的货源，此前其售价在亚运会前后最高接近 15000 元/平方米。

同时，雅居乐开始大力在广州推出其位于中山的楼盘，此举意在借中山未有限购且广珠轻轨开通之际，通过异地推广的方式促销楼盘。

敏感的市场销售策略与陈卓林在业绩发布会上的局促似乎显示雅居乐面对整个 2011 年及今后的市场缺乏一个清晰的战略思考，一如雅居乐本身没有清晰的运营模式一样。

项目公司

雅居乐海南清水湾项目是 3 月 17 日业绩发布会上媒体关心的重点。这个项目在雅居乐整个公司的业务构成当中极为特殊，2011 年清水湾销售额为 99 亿，贡献了雅居乐 30%的销售。

但雅居乐为清水湾订出的 2011 年销售目标极为保守，仅增长 1 亿元，至 100 亿元。即便如此，在雅居乐 2011 年可能达到的销售预期中，清水湾项目贡献的销售份额依然将占到 25%。

在 2007 年，清水湾项目开工之初，雅居乐对该项目抱以极大的期望。在人员安排上，雅居乐总裁助理简毓萍被调往清水湾，任清水湾项目副总经理，负责清水湾项目营销。简毓萍追随雅居乐副总裁陆倩芳多年，为陆倩芳的得力助手，陆倩芳是陈卓林的夫人，全面负责雅居乐营销。

从人事安排上可见雅居乐对清水湾项目的重视程度，清水湾亦在 2009 年、2010 两年为雅居乐贡献超过 180 亿元的销售，成为国内极少单个项目年度接近百亿销售的案例。

但对单个项目贡献的倚重使得雅居乐"项目公司"的原色越来越多，2010 年雅居乐广州公司旗下雅居乐剑桥郡及广州雅居乐花园两项目取得 52 亿元的销售业绩。此三项目贡献超过雅居乐全年销售额的 50%。

但雅居乐 2010 年全年共有 32 个项目在售，换言之，雅居乐 2010 年全年销售的大部分项目的销售额可能不超过 1 亿元。

雅居乐方面对此解释为，2010 年全年在售的大部分项目为尾盘项目，可供货量不多，因此整体销售表现并不理想。与之同时，雅居乐方面表示，2010 年雅居乐开盘 10 余个项目销售业绩是理想的。

陈卓林亦在 3 月 17 日业绩发布会上表示，2010 年末，雅居乐进行了部分土地储备的补充，但土地储备多为区域公司进行的土地补充，即单个城市的单个项目基本销售完毕后进行补充性购地。

这意味着，除广州、中山等雅居乐传统区域外，雅居乐并未在区域布局上形成规模优势。这与传统公司注重城市布局的规模性扩张并不相同，雅居乐更像是项目公司，在扩张城市采取的是单项目运作的方式。

布局城市的单项目运作，意味着产品的单一性，在市场变化的情况之下，如何化解市场风险？

正如现场媒体对于清水湾项目的质疑，在海南市场整体销售量疲软的情况之下，清水湾如何持续此前两年海南特殊的市场环境带来的畅销局面？

2010 年下半年，清水湾项目已然感受到了销售压力，清水湾项目方面对本报表示，海南市场情况在 2010 年下半年发生了本质性的转变，在市场整体冷淡的情况之下，雅居乐仅能寄希望于成为整个市场当中最好的那一个。

进入 2011 年，清水湾再一次开始在展开全国路演性推广，简毓萍再一次像其在项目开盘时一样带着项目营销团队赴全国推广，似乎并不如 2009 年和 2010 年，清水湾项目几乎在不做太多活动性推广的情况下就可以获得不错的销售业绩。

项目公司的运作模式似乎意味着其对市场必须是敏感的，进入 2011 年，雅居乐方面显然感受到了销售的压力。

怎样的公司

在外界看来，雅居乐项目运作的模式往往能够通过其强劲的销售能力来化解。2010 年，雅居乐在广州、南京乃至多个城市的项目销售往往能够成为当地的销售前三位。

但仅此并不足够，2011 年，陈卓林似乎从亚运城项目当中得到启示，开始越来越多寻求合作来扩张。其先后与富力及合景泰富合作，在天津等城市进行合作性开发。此前，甚至有传闻雅居乐将与星河湾合作，开发成都项目。

但合作性开发被认为是无奈的选择，其或许只是通过富力的地方公关能力，进行项目合作开发，并继而在当地确立雅居乐的产品知名度之后，继续拓展项目。

如此曲折的区域拓展模式显现出雅居乐在品牌层面的弱势。有广州地产业内人士对本报表示，尽管雅居乐在广东区域品牌优势明显，但一旦进入全国市场，其品牌优势便不复存在，在地方性招商过程中，雅居乐处于弱势。


陈卓林 雅居乐董事局主席 CFP/供图

> 雅居乐是一个稳健的公司，但稳健并不是公司的特点，雅居乐至少应该告诉我们它的运营模式在哪里

"雅居乐在以往的过程当中给人的印象是过于低调，与碧桂园及恒大，甚至富力都不同，同样是广东区域的民营上市公司，相较这三家民营上市公司，雅居乐本身特点并不明显，且对土地更为挑剔，因此在地方性招商过程当中未必受到欢迎。"上述广州地产业内人士对本报表示。

该广州地产业内人士认为，品牌的弱势彰显的是企业本身特点模糊，碧桂园和恒大规模特点明显，强调土地规模而不大重视土地质量，二、三线城市及城乡结合部获取大规模土地的模式符合政府招商引资要求；星河湾则是产品特点明显，有全国性影响力，即便是上海这样的城市也喜欢星河湾进入；而龙湖在进入北京后迅速打开全国性品牌；绿城则在介入足球后打开全国性品牌的大门。

"品牌影响力的弱势体现的是公司战略层面的失误，这个公司是以怎样的模式在运作?它的优势在哪里？陈卓林在 3 月 17 日的业绩发布会上同样没有表述清楚。他甚至没有清晰地表达 2011 年公司的运营思路。这是作为上市公司和公众公司最不可容忍的。"上述广州地产业内人士表示。

事实上，雅居乐模式运营的模糊从另一个层面体现在面对企业发展选择的保守上。雅居乐在发展过程中过于强调其销售优势，却并未能克服在内部管控方面对企业发展造成的限制，雅居乐几乎是广东地产界最保守的家族企业。

在规模扩张过程中，区域公司的单项目运作相对简单，但多项目运作则要求区域公司在人才、资金等多层面进行综合性的配备，特点鲜明，此时大多数房地产企业会选择资源整合能力较强的职业经理人。

"富力进军北京的时候选择了拿地能力极强的谢强，合生在强调资源整合的时候选择了伍捷思，星河湾有梁上燕这样的金牌销售团队，碧桂园在转型过程中也会选择莫斌这样的外来职业经理人。对于广东地产界而言，职业经理人占有极为重要的地位，但是雅居乐现在的主力团队依然是创业元老及家族人员。"上述广州地产业内人士表示。

目前雅居乐多项目运作区域仅仅局限于广东，除其发家的中山外，即便如广州这样的重点城市其多项目运作从未超过 5 个。此类运作模式与雅居乐倚重固有创业团队及家族成员相关，业界传言陈卓林兄弟及陆倩芳能力极强，但在职业经理人层面则远远落后于其广东同行，是以在区域公司的运作过程当中，往往倚重的仍然是原有的团队。

上述广州地产业内人士认为，品牌及职业经理人体现的都是企业的资源整合能力，此两方面的落后则显示雅居乐在资源整合能力上的劣势。但这些劣势往往被雅居乐解读为公司稳健的发展策略，予以回应。

"雅居乐是一个稳健的公司，稳健并不是公司的特点，也不意味着是公司的运营模式。雅居乐至少应该告诉我们它是一个怎样的公司，它的运营模式在哪里。但显然他们没有做到。"该广州地产业内人士说。

"地王"潜规则

上接 37 版

"企业分成比例过高和土地出让收支管理办法是有冲突的，一级开发商需要做好市场进一步规范时收益收窄的准备。"上海五合智库投资顾问有限公司总经理邹毅说。

而今年 2 月后，宏观调控影响逐步深化，对土地市场形成了显著影响。从二级土地市场的反馈来看，开发商不约而同地踩下了土地储备的刹车。保利地产、远洋地产、富力地产、恒大地产、世茂地产、金地、雅居乐、金融街等公司均未公告 2 月新增土地储备，中海、万科、绿城的拿地速度也已明显放缓。尤其是在北京等一线城市，这一局势更为明显。而国土资源部 3 月 11 日下发的要求各地坚决杜绝土地出让中出现"楼面地价超过同类地价历史最高"的通知，更是直接切断了地王出现的可能性。

二级市场的供求直接关系到一级市场，买地放缓，地王不再，由此可以想见土地一级市场的冷清。

"现在的最大问题是缺钱，不管是地方政府还是投资人，就是一个字：难。"一级开发规划咨询人士说。

他表示，由于大家对房地产业的预期把握不准，开发商都还在观望，等着形势明朗化，所以拿地意愿很低。而对于地方政府来说，现在也不是一个卖地的好时机。

"城市政府都是很聪明的，现在各个地方政府规划中，都开始把房地产项目弱化。过去都是在推土地，现在改成推项目，产业类的项目，例如旅游地产、商业，或者是一些纯产业类的项目。这是一个很明显的变化。"一级开发规划人士说，"房地产投资人也在做调整，比如说开始从节能、环保等方面做文章。总之，大家都在转型。"

在这一操作模式中，企业还要测算拿地成本和政府分成及土地增值税之间的平衡点，如果拿地价格低，意味着今后建房销售时要支付的土地增值税相应水涨船高，但拿地价格高则增值部分中有一部分将根据分成比例被当地政府拿走。



5年3000亿
凌克重构金地

▶本报记者 廖杰华 实习记者 刘真真 深圳报道

3月18日，发完年报后的第一天。这一天，伴随金地董事长凌克的是紧锣密鼓的行程。早上7点半起床，简单吃完早餐后，凌克直奔南京禄口机场，等待着他的是下午举行的机构投资者交流会。

此次南京之行，是为了考察一个体育公园项目，这是一个面积达2500亩的大型项目，除了开发地产，凌克准备在这里兴建他力推的网球场等体育设施。

在会后的独家专访中，凌克的雄心与野心跃然纸上。在凌克看来，五年后的金地将是最具规模、最具竞争力的一家复合型地产公司，总资产要达到3000亿元，和今天的长江实业差不多。

为此，凌克试图重构金地。在凌克的规划中，金地将是一家以住宅业务为核心，以商业地产和金融业务为两翼，协同发展的复合型地产开发商。

在凌克看来，金地就像一列已经上了轨道的火车，它或会审时调速，但不会偏离其原有的轨道。

和王石一样，凌克今年最大的愿望就是去美国读书，这一计划已在凌克心目中酝酿多年。不过，这位有着地产界"教授"之称的董事长实在太忙，工作、学习、陪家人和打网球占据着凌克日常生活的绝大部分时间。


金地董事长 凌克 CFP/供图

在凌克的规划中，金地将是一家以住宅业务为核心，以商业地产和金融业务为两翼，协同发展的复合型地产开发商

规模发力

对于2011年的金地而言，400亿是底部而不是天花板。和外界的说法大致相似，凌克对金地2011年的销售预测是400亿以上，至于到底超越400亿多少，凌克笑而不言。"我们希望不要低于400亿，实现30%—40%的增长，这个金地还是可以做得到。"凌克说。

答案或许就在数据里。2010年以来，金地在销售上划过了一条陡峭的曲线。

在金地2010年283亿元的销售构成中，上半年销售仅为54亿元，而三、四季度销售额达到了100亿元和130亿元，呈现出明显的"前低后高"走势。

对此，凌克的解释是，2009年新开工较谨慎，仅为141.6万平方米，导致2010年新增可售供应不足。

经历了2010年上半年尴尬的表现，三、四季度均过百亿的销售额也反映出金地的爆发潜能。金地在规模上的放量正是从去年下半年开始。

对于外界猜测的庞大的可售房源，凌克给出了具体数字，"2011年可售房源将达到406万平方米，较2010年增长42%"。若以2010年12372元/平方米的销售均价估算，这些房源将为金地贡献500亿元左右的销售收入，如果去化率仍旧保持在80%的水平，金地2011年的销售额将突破400亿。

实际情况可能乐观一些，2010年9月之后，金地的销售均价随着供应结构的变化有所攀升。

数据显示，2010年1–9月，金地的销售均价为1.15万元/平方米，随着西安湖城大境和上海天御两个高端项目入市，10月金地的均价上升到1.24万元/平方米，到了12月，金地的销售均价为1.58万元/平方米。最新的销售数据显示，2011年1–2月份，金地的销售均价仍维持在1.39万元/平方米。

均价的攀升与金地的供应结构调整有关。2010年8月，金地正式进入高端产品市场，其天字系列一号作品上海"金地天御"均价在2.8万元/平方米左右，同时在2010上海秋季房展会上，金地在全国最高端的项目金地天境也首次亮相，售价同样不菲。在西安，同属高端系列的湖城大境也公开发售，去化率达84%，金地的高端产品一定程度上得到了市场的认可。

在华南地区，金地今年将推出三大高端项目，其销售额将占深圳公司全年100亿销售目标的40%–50%。上海地区今年预计的150亿销售额中，高端项目的比例也有所提升。

高端项目在全国范围内的放量将不可避免地推高均价，按照华泰联合证券分析师鱼晋华的分析，金地2011年首次置业和刚性需求的推盘比例将下降至40%，而针对改善性需求的推盘比例将升高至35%，豪宅比例为25%。

鱼晋华预计，金地2011年销售均价将会提升至1.5万元/平方米。按此计算，金地2011年的可售资源将超过600亿元。

不仅是价格，金地大规模的供应也将在今后几年得到延续。凌克透露，2011年的在建面积达到800万平方米，比2010年增长19%，这将保证未来的业绩增长。

在凌克看来，在保持合理的效益水平下，规模增长将是金地未来几年发展的战略主线。实际上，在规模指标上，金地近三年表现优异。净资产由2008年的93亿元增长到2010年底的177亿元；净利润则从2008年的8.4亿元增长到2010年的近27亿元，年复合增长率接近80%。

将销售额从280亿做到500亿，凌克打算用一年的时间，而将总资产从728亿元做到3000亿元，凌克定的时间是五年。在凌克看来，五年后的金地将是一家全世界最具规模、最具竞争力的复合地产公司，总资产要达到3000亿元，和今天的长江实业差不多。

战略重构

和不断飙升的规模相对应的是金地战略上的重大调整。

因为复合型意味着，金地将告别过去十年房地产行业共有的爆发式、蛮荒式生长，复合型也意味着五年后的金地将不再是一个纯粹的住宅开发商。

凌克说，在未来5年，金地集团战略转型势在必行。集团将由单一业务的住宅开发公司向住宅开发为主、商业开发运营和房地产金融为两翼的"一体两翼"的企业集团演进。

"未来5年我们一方面将继续保持并不断扩大在住宅产业领域的优势，通过城市布局与产品系列有机结合，进行规模扩张；另一方面也将加大在金融产业和商业地产的投入，将地产开发与金融进行有机结合，逐步往房地产产业链的上游移动，通过产融一体化来创造持续的盈利能力，将金地打造成一个综合性的地产开发商。"凌克表示。

为了完成这种战略转型，金地在2010年成立了专业的房地产基金公司稳盛投资和专注商业的商业地产公司。

许多事情让凌克回味。2009年，金地与平安信托签署了三年100亿元的合作投资框架协议；2010年，稳盛投资深化与UBS、平安信托等伙伴的战略合作关系，为公司快速发展提供充足资金保障。

就在此前不久，金地与瑞银环球合作发起的房地产基金第二次募集完成，截至目前规模达2亿美元。在凌克看来，与金融结合，是房地产企业继"上市"与"全国化"之后的战略性机遇。"房地产金融不仅是企业开辟多元化融资渠道的途径之一，更能直接拉动公司主业发展。"凌克说。

凌克预计2011年稳盛投资管理的房地产基金规模能够达到50亿元人民币，并将继续发起设立由稳盛基金募集和管理的美元基金和人民币基金，希望在三年内成长为管理百亿资产规模、有强大产品开发销售能力、依照国际化标准运作、市场领先的基金管理公司而未来五年内的规划则是600亿。

这其中的支撑逻辑是，金地曾经和顾问公司做过一项分析，分析显示，到2015年，预计投资中国房地产的第三方资金总额可达9100亿元人民币。

作为两翼中的另外一翼，商业地产在2010年也有了实质性的进展。2010年成立的商业地产公司，已完成了组织架构的搭建，正式进入创业实操阶段。"为了发展商业地产，金地在国内外聘请了最优秀的人才进入金地，组成一个很好的管理团队"。

金地计划在2011年投资1—2个综合体项目，力争在5年内使商业地产的投资占整个集团的20%。凌克同样为商业地产设立了五年发展规划，争取未来5年里在全国投资20个综合体，使商业资产总额达到600亿，再创一个今天的金地集团。

战略在变，管控也要变。凌克称，未来金地集团各子公司将承担开发商、投资商、基金管理等专业化角色，而集团总部主要负责整体统筹、调度，以实现各业务板块的协同。

格局之变

在史上最严厉宏观调控面前，发生变化的不仅是单个公司。重压之下，各公司发展取向的差异性逐步显现，这种差异在地产标杆公司中表现明显。

事实上，在确立了向住宅开发为主、商业开发与运营和房地产金融为两翼的"一体两翼"的企业集团演进后，金地表现出了一条迥异于万科和保利的发展道路。

万科和保利始终坚持着普通住宅、快速周转的开发模式，而金地则逐步向中高端住宅、地产金融协同迈进。在国泰君安地产分析师孙建平看来，万科和保利都成立了商业地产公司，但金地还成立了稳盛投资公司，这是未来的房地产基金管理公司的雏形。

正是由于这种差异，金地为自己建立了独特的坐标系。在凌克看来，金地必须向新鸿基、长江实业和嘉德置地学习。

凌克分析，嘉德置地的总资产是2800亿，销售额是378亿，这说明嘉德的住宅业务比例不是很高，否则销售总额会高过400多亿。此外，嘉德市值1800亿，利润63亿，这几项指标应该还有很大的提升空间，所以金地要学习他们的优势，同时金地也有信心要达到他们现在的规模。

"新鸿基现在总资产3500个亿，销售收入332亿，营业收入也做得不是太高，但是净利润很高，达286亿，金地要做得非常好才能做到这一点。总市值3150亿，这个市值和总资产的配率也非常好，这就是全世界最好的公司应该具有的表现。"凌克表示。

这三者均是金地力求追赶的目标。"五年后，金地的总资产将达到3000亿元，达到长江实业现在的规模。"

重回第一梯队一直是凌克的诉求，在形成全国性品牌，并在发展模式、市场定位、产品形象等方面构筑独特的竞争力后，金地已具备这种素质。

目前，以销售额计算，金地的排名在13位，但凌克并不认同这种排位方法，"我认为金地现在真实的排名在11位左右，根据我们现在的能力应该在第七位。"凌克说。

凌克的依据是排名相对靠前总资产和净资产，"净资产摆在那里，我们是第八位。如果再做好一点，可以争取到第七位"。

在凌克看来，房地产行业向上发展的趋势并没有改变，这是由于支撑地产行业持续发展的根基仍未改变。因此未来房地产行业规模增长仍然是主旋律。

长期的调控政策将推动房地产市场的整合以及差异化发展。体量小、资金压力比较大的中小型房地产企业将面临严峻考验，甚至退出市场；优质资源将进一步向规模化、资金实力雄厚的房地产企业倾斜，行业的整合程度更高。另一方面，随着产业链上下游新业务领域的逐步发展，更多发展商将会优化业务结构，形成差异化的核心竞争力，并有可能延伸到住宅市场以外的相关产业。未来，超大规模房地产企业不仅仅会出现在传统住宅地产领域，在商业地产、地产金融等业务领域也会出现世界排名前十的中国房企。

值得注意的是，凌克的视野不仅仅在中国。在他眼里，未来新兴的市场，包括亚洲（中国、印度）、南美（巴西）和非洲将形成推动全球经济增长的新的主导力量。"长远来讲，我们需要面向国际市场，分享新兴国家经济增长红利，为此我们将不断提升把握国际市场趋势的能力，努力将业务推向全球，把中国城市化的经验与能力带向海外，并据此形成一个最具竞争力的、国际一流的复合型地产企业。当然，要走的路还很长，但是中国的企业需要这样的视野和抱负。"

北京华普中心权属争夺勾出跨国骗贷案
武昌鱼:有人造假

▶本报记者 贾华杰 北京报道

这个曲折离奇的故事围绕着华普中心大厦展开。

华普中心大厦又称中汇广场，是一个位于北京东二环东四十条的著名问题楼盘。华普见证了北京10年房地产的欢欢喜喜，自己却一直身陷诉讼泥潭。

2011年3月11日，武昌鱼股份(600275)发布公告，正式向北京市公安局东城分局报案，武昌鱼股份子公司中地房产开发的华普中心大厦合作方中天宏业伪造公章，强行占据华普中心大厦I段，北京市公安局东城分局刑侦支队已受理。

2011年3月16日晚8点，北京华普中心大厦16层，武昌鱼股份总经理王晓东拿出了北京测绘所对华普中心大厦的测绘成果报告书。王晓东说，报告书上的北京中地房地产开发有限公司的印章仅凭肉眼就可看出与我公司实际印章的区别，"我们确认该印章系伪造"。

华普跨国骗贷案的曝光背后，透露了一些外资地产炒家"光鲜"背后的隐秘。

2003年，中地投入约13亿元人民币，开发建设华普中心大厦。2005年10月，华普中心大厦I段因资金短缺一度停工，当时大楼群建到14层。其后，中地公司与摩根大通谈判引资问题。2006年6月摩根大通证券与香港瑞安建业联手，成立中天宏业，累计支付11.09亿元，以便完成华普中心大厦I段项目的后续投入和开发。

中天宏业的介入，让华普中心大厦暂时脱离了危机，但后来也带来了超出所有人预计的是"难题"，在华普中心大厦即将竣工验收的情况下，摩根和瑞安在海外转让了中天宏业公司全部股权，迅速套现而去。

摩根大通和瑞安安然出局后，哪知身后会激起"洪水滔天"，中天宏业的接盘者为闵凤振、金红英夫妻，华普大厦的开发商中地表示，当时协议华普中心大厦由中天宏业和中地继续合作开发建设。

但此后，中天宏业发起了请求仲裁华普大厦权益归属的讼争。

到底是合作开发，还是中天宏业已购买华普产权，双方对协议内容有各自表述。2010年7月，本报记者采访中天宏业副总经理林枫认为，合同与协议中规定的项目是买卖关系，而不是合作开发关系，也不是借贷融资关系。并要求中地公司继续履行预售合同和补充预售合同的义务，交付该项目并办理竣工验收备案表、大产权和小产权。

而中地公司则主张，由于与中天宏业签署的各项协议均是以其有房地产经营资质为前提，而其至今未获得该资质，因此中天宏业在持有华普的权宜上，由于一直没有兑现其房地产资质牌照，没有独享项目处置权。（详细报道见本报2010年8月2日，《中汇广场争夺战 武昌鱼搁浅》一文）

对权益归属的争夺还没有定论，有关中天宏业公司实际控制人闵凤振跨国骗贷的消息又给这个处境迷茫的问题楼盘带来新的震荡波。

工商资料显示，闵凤振为中天宏业公司的董事长，李正培为是中天宏业公司副董事长，闵凤振和金红英夫妇为中国籍，朝鲜族人，李正培为韩国籍。

对于整个事件，王晓东概括说："中天宏业公司的实际控制人闵凤振等先是通过行贿和诈骗的手段非法获取到巨额资金；然后，在秘密控制了中天宏业公司后，随后挑起仲裁，试图以11亿元的投资攫取价值40多亿元人民币的华普中心大厦。随后，在仲裁过程中采取了种种不正当手段，甚至以强行占据华普中心大厦。"

王晓东口中中天宏业公司的实际控制人闵凤振等先是通过行贿和诈骗的手段非法获取到的巨额资金是从何而来呢？

2010年2月份春节前后，中地公司发现，2010年11月份韩国警方披露了如下的情况："2003–2009年间，闵凤振伙同韩国籍的李正培等人，向韩国友利银行的高管人员千某行贿现金28.6亿韩元和相当于180亿韩元的股份，向友利银行另一高管人员郑某行贿13.87亿韩元和价值1.5亿韩元的高尔夫会员卡等，进而采用伪造文书等手段，先后为8宗房地产开发项目筹得1兆4534亿韩元的房地产融资贷款。"

相关韩国信息还显示，闵凤振和李正培从上述贷款中侵占了800多亿韩元，作为上述涉嫌犯罪行为的一部分，闵凤振和李正培于2007年9月以进行中国"华普写字楼"的建设项目开发为名，采取上述非法手段，骗取友利银行贷款3800亿韩元。随后，闵凤振在香港开设"幽灵公司"，将用于北京华普写字楼项目款中的623亿韩元予以侵吞，其中大量资金用于行贿、做假账，并将其中的72亿韩元用于在北京购买两处高档公寓。

2009年年初，中天宏业向中国国际经济贸易仲裁委员会申请仲裁，中天宏业在仲裁中表示，自己是以出资购买华普中心大厦所有权，而非双方合资建设该物业。

2009年5月份，尚在仲裁期间，中天宏业公司安排200多名不明身份的人员以暴力获取了华普中心大厦I段，并且进行改建，进而以"中汇广场"的名义对外招租。

2009年8月裁决书则基本支持了中天宏业的主张，并驳回了中地公司的全部仲裁反请求，要求中地配合中天宏业，将华普中心产权渡让给中天宏业。随后，在10月份，中天宏业公司将尚未竣工验收的华普中心大厦I段更名为中汇广场，聘请仲量联行担任物业管理，聘请第一太平戴维斯担任独家租务代理。

2010年2月，北京第一中级人民法院受理了中地撤销仲裁的申请，之前的仲裁暂不生效。华普中心大厦的纠纷进入焦灼状态，更离奇的事件正在酝酿。

对权益归属的争夺还没有定论，有关中天宏业公司实际控制人闵凤振跨国骗贷的消息又给这个处境迷茫的问题楼盘带来新的震荡波

2011年3月份，中地公司在北京市测绘所发现，在中地公司未出具任何材料，未委托任何测绘机构，未办理测绘备案手续的情况下，中地开发建设的华普中心大厦已经于2010年8月25日进行测绘备案。

中地公司认为，2010年闵凤振和金红英迫于在韩国的资金压力，急欲将华普中心大厦I段变现，于是利用手中掌握的华普中心的建设资料，伪造中地公司公章，其意图是骗取大厦的产权登记，继而转手套现。

该测绘成果报告书上盖有中地公司和北京中天宏业房地产咨询有限责任公司的印章。

中地公司称："测绘报告上除伪造的公司印章外，还盖有中天宏业公司的印章。由此我们认为，被控告人伪造了我公司印章，委托测绘机构对华普中心大厦进行测绘，并办理了测绘备案。"

中地公司职员说，闵凤振曾经在春节后，宴请了一些关键人物，为填补在韩国的资金黑洞积极活动。

此时，身在北京的闵凤振和金红英都受到了韩国方面一定程度的控制。

3月17日，负责测绘材料的申报的中天宏业职员吴凤霞称"已经离开了中天宏业"，其并没有透露更多情况，中地在呈报给北京东城区公安局的举报材料中，将吴列为了被控告人。中地认为，吴凤霞是"假公章"背后的知情者。

（注：人民币对韩元的比率约为1:170）

首支保障房基金待批 民资精算进退盈亏

本报记者 陈哲 上海报道

公租房！国内首支筹备自民间的保障房基金，选择踏入这一被视作“鸡肋”的领域，并距离正式运作渐行渐近。

“应该说，我们具有很好的资源平台。”这支公租房基金的筹备小组组长、建银精瑞资产管理公司董事长李晓东说。李晓东所在公司建银精瑞背后分别是建设银行和全国工商联房地产商会，在一些人看来，由这个平台争取来自各方的政策和资源，似乎再合适不过。

业内人士认为，这支基金最终能否运转顺利，很大程度上取决于政策制定者在公租房领域的支持力度。

基金过堂

这支公租房基金由建银精瑞及华远地产、路劲地产、四川新希望集团等数家国内知名开发商作为基金的发起人，向不超过200个机构和民间资本为主的社会合格投资者募集资金。

“基金拟设期限为七年，计划首期募集资金规模约50亿–100亿元。首批确认的发起人合计将认购基金总份额的20%以上。”李晓东说。

作为公租房基金筹备小组的组长，李晓东告诉本报，该基金仍在向相关部门报批的过程中。但公租房基金募集完成的时间已经基本确定为今年七八月间，并争取年内完成首批项目的启动。

李晓东介绍，公租房基金在上报的过程中有两套方案，一套方案是通过工商联上报发改委等部委会签后，递交国务院，争取拿到中央的批文；另一套方案是走常规基金的成立路径，直接在发改委备案。

“如果第一条路径没有批下来，我们就选择去发改委备案。”李晓东介绍说，前一种方式是其正在操作的，是首选。

“前一种优势在于，如果到中央层面，希望能够争取到更多的政策支持。”一位观察人士表示，这些支持包括社保、保险等资金的进入、财税金融政策的倾斜以及与地方政府的谈判筹码等等。

我们有很好的资源，首先是有以建设银行为首的银行资金支持，再就是基金依托房地产商会，有十几家一线房地产商的开发实力等资源。

李晓东透露，除了作为基金的托管银行，建银还将承担基金的承销工作。除此之外，他认为银行还可以通过发行银行理财产品的方式参与基金的资金募集，而信托公司则可以通过发行集合资金信托计划的方式吸纳民间资金参与基金的运作。

不过，银行系统并不是筹资的唯一出路。浦发银行资金总部总经理严骏伟说，虽然在保障房建设上，银行积极性很高，但是今年银行自己的资金也很紧张，可能会出现银行资金不能到位，而地方政府融资平台的造血能力有限，保障房还是面临缺钱的问题。“同时，银行业比较喜欢与资金富裕的地方合作盖保障房，因此引入民资这个课题就显得非常重要”。

“成立这个基金的目的之一，就是想通过这个平台，改变公租房计划政府热、民间冷的现状。”李晓东说。

一些开发商也有担忧。朗诗地产董事长田明说：“公租房是福利品还是商品的基本概念要厘清，如果是福利品，就必须由政府来做，如果民资进来，那么一定要逐利。但是目前保障房政策中有一段，房子盖起来以后到底是由地方政府买断还是开发商自己来运作，至少我是不明确。银行虽然积极肯借钱，但是租金一定高不了，钱还是要还的。”

一位上海本地开发商告诉本报，基金拥有的资金和开发资源，足以形成非常有力的平台争取中央政策的支持。不过，一旦政策支持并不如预期，基金能否成功运作将有待时间检验。

精算进退

据本报了解，自去年年中公租房基金筹备开始，国家发改委就数次安排听取基金筹备组汇报，提了很多问题，其核心是：基金能否挣钱。



北京首个公租房试水，资金来源由社会承担已成趋势 CFP/供图

“筹备组对基金的前中后台，管理制度都做了充分的设计和准备，账算得非常精细，甚至连基本的三种房型面积都确定下来。”李晓东说，“在这样的基础上测算，我们预期的投资回报率是5%–12%，当然更高也有可能，这取决于我们取得成本和退出方式的选择。”

在前端的土地方面，基金的筹备者将几种拿地方式作为备选：作价入股、长期租赁和低价购买。

“我们希望主要是低价购买，如果能够以周边参考价五至七成的价格买到土地，并提高容积率至普通住宅的1.5—2倍，应该是比较理想的状态。”李晓东说，如果以租赁方式提供建设用地，土地租赁款可以递延至基金产生收入阶段予以交付。

在税收环节，据本报了解，基金对接的公租房项目包括城镇土地使用税、契税、印花税、营业税和房产税等三年减免，这已经基本得到相关部门的首肯。“但三年时间实在太短了，公租房建设运营周期长，希望政策能够保持延续性。”李晓东说。

另外，由于开发商包括基金本身都是公司制，需要上缴25%的企业所得税，基金的设计者也希望政府能够给予该税种优惠。

由于基金本身所倚重的银行资源以及开发商的资金来源都来自于银行体系，对于长期积压资金的公租房而言，其利息支出成本巨大，争取地方政府贴息，自然成为基金在向上级报告时的一个主要内容。

南京市保障房公司总经理李进在当地的公租房方案设计调研中，对此感受也非常明显。“首先，租金用来还利息是很难的，长时间占用贷款的融资成本大，每年通过政府对公租房开发贷进行贴息，应当比较可行。”

“地方政府如果能够财政全贴息，其实也不亏，省去了花大量资金和精力去盖房子，政府不是市场主体，资金运用效率可能也不如市场化运作的基金来得高。”李晓东说。

同时，基金还在争取国开行等政策性银行提供长期经营性贷款、尽快开放RETIs(房地产信托基金)等政策支持。

除了在介入方式上可能实现较大突破，李晓东介绍，基金的一个非常重要的特点在于，解决参与者的后顾之忧。公租房建设市场冷淡的主因在于资金沉淀大，而在这支公租房基金的设计中，项目开发主要资金来自于基金，而开发商可能也需要利用它的银行资源筹集部分贷款，项目建好后，公租房产品由基金来持有。

“我们有信心把公租房项目运作好，在公租房基金上报方案中，拟定的退出方式包括变现退出和资本市场退出两大类：前者包括整体出售和BOT形式，后者是通过REITs方式或者直接上市退出。”

一位房地产基金人士介绍，变现退出中，目前由于机构投资者并不成熟，有待政策门槛进一步释放，因此一般由社保、险资等长期负债型机构接盘的整体出售方式尚不成熟。

上述人士说，政府回购方式，基金实质是“假股权、真债权”，“头顶有中央的三年保障房计划，而许多地方政府当下资金捉襟见肘，如果采取BOT的形式，以时间换空间，对其而言是很好的选择”。

南京保障房公司总经理李进对这种方式有基本的设计：首先，地方政府在可能的情况下，前期拿出30%–50%的资金，尽量减少后期的贷款融资成本。第二，基金的运营者争取到15–20年的长期贷款，利用好的土地升值带动租金上涨，形成微利，等到成本收回后，政府再进行回购。

值得注意的是，从目前来看，上述提及的公租房退出的四种方式，在保障房建设运营过程中仅BOT有过先例，而RETIs、上市等渠道，政策仍未成熟。

不过，在建银精瑞总裁施阳看来，今后基金退出的方式中，RETIs应该是主流。“相信今年RETIs一定会推出。”施阳称。



观察家 Observer
编辑：林密 E-mail：linmi@eeo.com.cn 美编：赵刈 2011.3.28

与有远见的你一起洞察未来 嘉实基金 远见者稳进
嘉实基金 Harvest Fund

主权与人权

丁力 / 文


IC/ 供图

民主不是由完美的人推动的。完美的人只存在于神话中，而制造完人神话，只是为了奴役。民主之所以必要，正是因为人性不完善，而平等的权利可以制约时时滑向邪恶的权力

空袭利比亚与新的传统

多个国家从 3 月 19 日开始空袭利比亚军队，支援反对派。穆阿迈尔·卡扎菲在利比亚执政 40 余年，他的家族聚敛了数百亿美元的财产，而这个国家只有 650 万人口。卡扎菲说他受到“人民”的爱戴，他也许没有撒谎。为了欺骗国民，专制国家的新闻是扭曲的，但最后的受骗者往往是统治者自己。卡扎菲近年来越发狂妄，其他阿拉伯国家的领导人都很不喜欢他。

如许多国际事件一样，这次空袭也被认为是“美国的阴谋”。阴谋论既简单又方便，但未免太高估阴谋。在历史上，阴谋家成大事的不多，有好下场的更少。《红楼梦》有[聪明累]：“机关算尽太聪明，反误了卿卿性命。”美国也不是一个善于隐藏秘密的国家，白宫对维基泄密无可奈何，其他一些国家却成功地封锁了内容。在中东民主进程中，美国的价值迫使它不得不支持民主，但美国的利益却反对它这样做。价值与利益的冲突使得白宫举棋不定。自苏联解体以来，东欧、中亚经历了二次革命，现在中东的埃及、突尼斯、利比亚、巴林、叙利亚、也门也在要求民主。这“阴谋”太大了，阴谋论者已把美国打造成无所不能的国家。

中国原来一向强调“官逼民反，民不得不反”，从来站在“民”一边，至少理论上如此。卡扎菲把国家当作自家，占有国家全部资源。他——而非民众——对国家的不稳定负有全部责任。民众有权利反对他。外国飞机支援利比亚民众，中国外交部发言人 3 月 20 日说：“中方一贯不赞成在国际关系中使用武力。”不赞成在国际关系中使用武力的“中方”肯定更反对在“国内关系”中使用武力。由于卡扎菲武力镇压和平示威者，中方于 2 月 26 日在联合国安理会投赞成票，支持对利比亚武器禁运，并把卡扎菲等人送上国际刑事法院。这一票对中国是一个重大的标志性事件。

有人反对外国打击卡扎菲。但利比亚内战、部族之争、外国干涉之说都不足以构成反对的理由。

利比亚也许处在一场内战中。这场“内战”是因为卡扎菲镇压和平示威者引起的，他甚至派战机轰炸自己的国民，派外国雇佣军狙杀自己的国民。这些行为激起了民众起义，也最终宣告了他的统治为非法。“内战”的一方是手拿步枪的平民，另一方是卡扎菲儿子指挥的精锐装甲部队。在“内战”中有部族之争的影子，但部族也有维护自己权利的权力，而且如果每个人都有平等的政治权利，卡扎菲就很难用一部分国民压迫另一部分。实际上，卡扎菲的部族也有很多人反对他，起义在全国各地都爆发了。法国领衔执行禁飞区决议也不是一个问题，法国总统尼古拉·萨科奇确实爱慕虚荣、喜出风头。但他很聪明，知道风头在哪里。他在执行联合国安理会 1973 号决议，又得到法国和欧洲多数民意的支持——他这才是真正的有风头可出呢。

反对民主的人用飞机、坦克镇压抗争者，却不许抗争者有部族背景，不许有外国同情者，不许有轻武器，只许一个一个徒手走到坦克和机枪前，否则他们就失去正当性。这是什么道理？

民主不是由完美的人推动的。完美的人只存在于神话中，而制造完人神话，只是为了奴役。民主之所以必要，正是因为人性不完善，而平等的权利可以制约时时滑向邪恶的权力。

这些国家的进攻不是为了获得利比亚的石油，因为不进攻就可以得到。他们确实是在夺取极其重要的战略资源——道义。很多人忽视了这个资源，才把目光集中在不那么重要的石油上。

以“国家主权至上”为借口替卡扎菲辩护，甚至不能得到卡扎菲本人的理解和支持。他的目标一向超越国家：他积极推动非洲联盟、阿拉伯联盟，以图实现地区统一；他催促利比亚与埃及合并，穆巴拉克只好推托。其实，在伊斯兰教的价值体系中，国家的地位并不崇高。伊斯兰教的阿拉伯联盟比其他地区联盟更能够坚定地制裁一个成员国。卡扎菲屠杀平民之后，3 月 12 日，阿盟敦请安理会采取行动，在利比亚设立禁飞区，然后安理会在 17 日做出相应决议。

他们的传统

人权和主权都是西方发明的概念。最早系统论述主权的是法国人让·博丹(1529–1596)。他说：“主权是共同体所有的、绝对的、永久的权力。”主权也不可分割，只属于国王。博丹意在建立绝对君主专制。但他不是国王的走卒，他给予国王绝对权力，也要求国王更严格地遵守神法和自然法。他反对国王未经公民最大程度的同意就征税，为此牺牲了他很好的个人前途。

在博丹时代，欧洲政治地图多变，法国正处在艰难的上升期。宗教改革造成教会的分裂，给国王的世俗权力带来更多机会。但宗教分裂也在撕裂法国，这是博丹主权论的时代背景。1648 年，30 年战争（天主教与基督教之间的宗教战争）结束，各方签订《威斯特伐利亚和约》，法国取得了优势地位。民族国家体系在欧洲的建立也以这个合约为标志，今天的世界仍然属于这个体系。

在法国，主权持续加强。路易十四是一个成功的君主，法国达到了顶峰，军事强大，文化繁荣。但在他的最后几年，法国也耗尽了国力，民生凋敝。路易十四加强中央集权，宣称“朕即国家”，这给他的后代埋下了毁灭的种子。十四的继承人是路易十五。十五的情妇对他说过一句名言：“在我之后，哪管洪水滔天。”在十五的继承人路易十六时期，滔天洪水果然来了。1789 年，法国爆发大革命，路易十六以叛国罪受审，于 1793 年初被送上断头台。三任君主盛极而衰，中国人应该熟悉这种历史周期，即使博丹的主权论有过成功，这时也走到了尽头。

主权是一个概念。概念是人造物，不一定必与事实相符，尤其在政治上。总有人以“国家”和“人民”、“主权”的名义做坏事。斯宾诺莎说，狗的概念不会吠。但如果被滥用，“国家”、“主权”的概念却会杀人。在法国之后，更多国家走上了绝对权力的道路。黑格尔在国家找到了他的“绝对精神”；列宁认为国家是一个阶级压迫另一个阶级的暴力工具。在这种国家，“国家”有浓重的暴力色彩。在 20 世纪，“形而上学的国家”和“暴力压迫国家”先后都失败了。主权仍然常常被与国家权力相混淆，特别是在专制国家。这种混淆可以把主权再次变成专制者的个人权力。我们当然要坚决维护主权，但须在人权的范围内。

还有一个传统，从社会契约论到分权制，也不否认主权。霍布斯、洛克、卢梭、孟德斯鸠是为这个传统做出巨大贡献的哲学家。他们厘清了权力的来源，指出主权来自公民的授权，并推荐权力的分立与制衡。以这个模式建立的国家较为稳定、繁荣，更多国家在采用这个模式。

国家和主权只是一个时代的产物，而这个时代正在离去。在全球化时代，国家必须让渡部分主权，才有世界的和平与繁荣。联合国、世界贸易组织在中国广为人知，现在又加上国际刑事法院。联合国授予战争的合法性，世贸组织对国家间贸易纠纷做出裁决，国际刑事法院审判战争罪，嫌疑犯正是“君主”——这些原是主权的范围。用主权绑架人权已经在当今社会行不通了。

由于主权概念的模糊，在二战前，国际关系学的创立者之一爱德华·卡尔已经预言主权的消亡。不过，在涉及边界、法律适用等方面，主权仍然有用。但人权可以覆盖很大一部分主权。

人权与主权哪个更大的争执，实际上是“人”(或“民”)与“主”谁更大的竞争。在民主制中，人民最大，而且“民”与“主”不再对立，至少不那么尖锐对立，减少了不稳定因素。

现在看来，主权是公民(人民)让渡给统治者的，其目的是为了共同体(国家)的建立和运转，以平等保护每一个人的权利。统治者不是高高在上的神，因此主权不可能高于人权。其实，主权是暂时让渡的部分人权——有些人权不可让渡。当主权侵犯人权的时候，它等于自噬其身，这时主权已失去合法性，而这个国家只剩下需要恢复的人权，然后才可能重新建立主权。让渡必须时常更新，绝不是永久的、不可逆转的。不然，必定导致奴役、暴政和蒙昧。

在这个意义上，利比亚民主革命让主权恢复其应有面目。支持抗争者就是维护利比亚的主权。

所以，中国在联合国投下赞成票，支持把卡扎菲送上国际刑事法院，对中国而言是一个重大的标志性事件。

所有国家都将从主权的淡化中获利，用部分主权换取一个更加融合、繁荣的世界，即中国歌唱的“同一个世界”。欧洲各国已经先行一步，组成区域化的欧盟。区域化是向真正全球化(不是美国的全球化)的必要过渡。不可否认，在开始的时候，区域化和全球化的过程对大国更有利，而对小国专制者(如卡扎菲)不利。中国是一个大国，而且正在做一个“负责任的大国”。

我们的传统

儒家一向“以天下为己任”。到了 20 世纪后半叶，中国执行“放之四海而皆准”的马列主义，对“普世”的态度更接近基督教和伊斯兰教。

前些日子，在天安门广场东侧竖起了孔子像。但崇儒者没有把孔子像立在尊崇的位置上。反儒者则反对大树特树儒家思想，他们指责儒家们企图把奴隶变成奴才。在儒家是否有意驯化奴隶的问题上，崇儒者似乎是闪烁其词的。

儒家传统起源于周初，其理想可以上溯到尧舜。《尚书·尧典》规定了统治者的责任：“以亲九族……百姓昭明，协和万邦。”卡扎菲有“协和万邦”之志，却不能在国内“亲九族”，甚至他自己的部族也有不少人起来反对他。世界各国都需要彼此协和的共同价值。那些没有放弃“协和万邦”目标的国家，对镇压和平抗议者的卡扎菲发起了攻击。《尚书·皋陶谟》说：“天聪明，自我民聪明。”——上天的视听来自我们百姓的视听，即百姓之所闻所见就是上天之所闻所见，百姓在替上天监督人间统治者。这大致属于西方政治哲学中的“自然权利”。毫无疑问，统治者的权力来自被统治者。这些夏朝之前的言论，还保留着原始民主的痕迹。

孔子没有选票，但他是有选择的。他周游列国不是为了寻求富贵和权力，而是要履行恢复周礼的责任，实行仁政。孔子说：“不义而富且贵，于我如浮云。”(《论语·述而》) 正义比富贵更重要。他说：“邦无道，富且贵焉，耻也。”(《论语·泰伯》)在无道国家获得富贵是可耻的。他还说：“危邦不入，乱邦不居。天下有道则见，无道则隐。”孔子不进入危险的国家，只在天下有道的时候才出来做官。用今天的话说，孔子“用脚投票”。可是孔子没有完全做到这一点。孔子在 55–68 岁之间周游列国，68 岁时返回鲁国。他说，“七十而从心所欲，不逾矩”(《论语·为政》)。他活了 73 岁。只有在放弃仕途追求的晚年短暂时光里，孔子才获得了心的自由。

孟子也用脚投票。他周游到魏国，与魏惠王多次交谈，魏惠王的儿子即位后，孟子“望之不似人君”，话又不投机，很快就离开了魏国。在以民为本的政治方面，孟子比孔子走得更远。孟子把人民放在第一位，然后是国家、君主。他说：“民为贵，社稷次之，君为轻。”(《孟子·尽心》下)。三者由重而轻。按照这个顺序，显然是人权大于主权，而主权的合法性来自百姓的支持，只有暴君才可能颠倒这个顺序。孟子接着说，如果国君危害国家，那么就改立国君。

孟子认为，诛杀独裁者是正义行为。齐宣王问孟子：臣下诛杀君主，可以吗？孟子回答说：戕害仁义的国君是独裁者(一夫)。他说：“闻诛一夫纣矣，未闻弑君也。”(《梁惠王》下)孟子只听说诛独裁者纣这件事，没听说过弑君。不审判而诛一夫的言论是不符合今天的法制精神的，但与近两千年之后的博丹相比，孟子还是要进步很多。而安理会是要把卡扎菲送上国际刑事法院的。

孟子赞同对别国的暴君使用武力。《孟子》记载了他的三次谈话，其中都提到商汤征伐，而那些没有遭受讨伐地方的人们都在抱怨被忽视了。孟子评论说：“诛其君而吊其民，若时雨降。民大悦。”(《梁惠王》下)——诛杀暴君，抚慰百姓，如同降下及时雨。百姓非常高兴。他说：“救民于水火之中，取其残而已矣。”——征伐是为了把百姓从水火之中拯救出来，只是杀掉残暴的君主罢了(《滕文公》下)。他又说：“征之为言正也，各欲正己也，焉用战？”——“征”的意思是“正”，如果每个统治者都能端正自己，怎么会有战争呢？(《尽心》下)

孟子绝不会把动荡和战争的责任推给百姓，百姓有抗争的权利。统治者的权力越大，责任也就越大。但在专制国家，统治者拥有无限权力，责任反而消失了，而百姓抗争的代价却非常高。孟子期待天下的安定与统一，他也知道，只有消除独裁暴君(一夫)，才能实现大同的梦想。

从这个意义上看，我们的确应该给孔子和孟子立像，并在基座上刻下他们最鼓舞人心的言论。

观察家论坛
经济观察报 The Economic Observer 汇添富基金
共同主办

嘉宾主持人
高全喜:北航人文与社会科学高等研究院首席教授、院长

讨论嘉宾
李强:北京大学政府管理学院教授
刘东:清华大学国学院副院长、教授
吴飞:北京大学哲学系副教授



高教改革与通识教育

高等教育体制改革与高等学校教学内容改革互为表里。在目前高教体制改革没有实质性突破的情形下,高校内部教学内容、体制、方法的改革可以有哪些空间?北京航空航天大学设立人文与社会科学高等研究院和文科实验班,致力于通识教育与专业教育相结合,给高教改革一个新的启示。本期观察家论坛特邀北航该院院长高全喜教授作为嘉宾主持,与几位专家共同探讨新形势下中国高等教育改革的方向——

人格培养与知识训练缺一不可

李强 / 演讲

今天讨论的题目是通识教育,我想从人格培养与知识训练两个角度谈谈我对通识教育的理解。

在讨论通识教育的价值之前,我想先一般化地讨论教育的目的。马克斯·韦伯在论及教育时,曾有过这样的分类:“就教育的目的而言,历史上有两种极端对立的类型:一种是要唤起卡理斯玛(Charisma,亦即唤起英雄品质或神话天赋);另一种是传授专门化的技术知识。”如果我们将韦伯的独特术语转化为中国人熟悉的术语的话,那么,唤醒卡理斯玛的教育就是人格教育,而专门化技术知识的教育就是知识与技能教育。

用韦伯的卡理斯玛来表述人格要比人文精神更为广泛,它至少包含广义的人文精神和科学精神两方面。

关于人文精神这几年的讨论已很多,已引起社会的广泛重视。我这里想强调的是我们不应该以一种狭隘的方式理解人文精神,将人文精神理解为知书达理、温文儒雅、待人礼貌、诚实正直。这些都是十分重要的,但还有另外一些美德,如超强的毅力、英雄气概、正义感、为伟大事业的牺牲精神等。古希腊有所谓节制、勇敢、智慧、正义诸美德的说法。这样一种人文精神也就是今天共和主义理论所强调的公民人文主义精神,它比我们通常所理解的人文主义的内涵更为宽泛,更为丰富。

除了宽泛意义上的人文精神外,理想的人格还应该包含科学精神。科学精神不是科学主义。对唯科学的科学主义是应该拒斥的,但是科学精神是应该着力强调的,尤其在今天的教育中更应如此。

我这些年接触了不少大学生、研究生和学者,觉得我国的教育对科学精神、科学思维方式的训练是相当不够的,许多人在讨论问题,包括一些非常重大的问题时有太多主观臆断,缺乏严格的逻辑、缜密的分析、详实的资料、扎实的数据。其实,这不仅是今天的现象,而且也是我们传统文化中有缺失的地方。

正因为如此,100 多年前,当严复等优秀思想家倡导革新时,很注重引入西方的科学精神与思维方式。严复曾抱怨,和国人讨论问题,最大的困难是许多人不进行严格论证就做出判断性结论。他批评道,“盖学术末流之大患,在于循高论而远事情,尚气矜而忘实祸。”他概括西方文明的命脉,亦即西方近代成功的秘诀为“不外于学术则黜伪崇真,于刑政则屈私为公”。这两条后来在五四运动时期发展为科学、民主两个口号。正因为严复对科学精神有如此认识,他将很大精力投入翻译逻辑学,他希望国人学习西方近代思维方法,每立一论,都应概念清晰,逻辑严谨,有理有据,不信口开河。

我觉得,这种严谨、求实的精神是优秀人格不可或缺的组成部分。我希望我们在培养学生的时候,一定要注意做到概念清晰,逻辑严谨,要对事实进行严肃观察。什么叫科学?用休谟的话来说,就是要找出因果联系,自然现象、社会现象都有因果联系,严复在翻译外文典籍时,曾专门翻译过社会学,目的是改变人们在讨论社会政治问题时的思维方式。譬如,当我们探讨国家改革应该走哪条道路时,首先必须分析选择什么道路会导致什么结果,必须要研究因果联系,而研究社会问题因果联系最重要一点就是社会科学。

如何培育人文精神与科学精神相结合的人格?我觉得通识教育可以在这方面发挥重要作用。当然,人格的培养是一个复杂的事情,有许多相关的因素,绝非学校教育可以完全做到。但是,在学生的教育中强调通识教育,有意识地使学生接触多方面、多领域的知识,既包括通过阅读伟大著作的方式接受人文主义教育,也包括学习严格的科学知识,最后达到一种提升一个人人格的目的。如果我们接受古希腊关于知识就是美德的说法的话,通识教育与兼备人文精神及科学精神的美德应该有一定联系。

通识教育还有第二个目的,就是给我们的学生一些工具,使他们能够成长为一个更有价值的人,能够更快实现自己理想和抱负的人。近年来,国内不少大学纷纷推出本科生教学的改革方案,试图改变传统本科生教育过分强调专业化的倾向,在本科阶段推行通识教育。这一改革切中了中国高等教育的弊端,符合国际教育的潮流,适应我国的经济与社会发展环境,具有深远的意义。

我国目前高等教育体制的基本框架是 1950 年代确立的。这个教育体制的产生具有若干背景。这种体制的典型运作方式是,国家计划部门根据各部门的人才需求制定计划,各大学根据计划培养各种各样的专业人才。在通常情况下,国家的人才计划制定得十分详细,何时、何地需要何种专业人才都由计划详加规定。

这种教育体制尽管为当时的工业化培养了急需的人才,但从长远的角度看,它有相当大的弊端。最大的问题是,它将大学教育和从事某种职业紧密联系在一起,削弱了传统大学的通识教育与学术训练功能。这种情形最极端的例子是,把职业训练功能当作大学的唯一功能,从而将大学变为专科性质的学校,这在许多工科及专科性大学尤为明显。

最近 30 多年来中国社会与经济发生了巨大的变化。就其对高等教育的影响而言,最重要的是两方面:一是计划经济向市场经济的转变,二是工业社会向某种形式的后工业社会的转型。

计划经济向市场经济的转型对大学的影响是显而易见的。大学生必须自己找工作,而且必须根据工作环境与性质的变化而不断调整自己。由于劳动力市场工作类型具有不确定性,一个毕业生必须具有较宽的知识面,较强的适应能力,才能在劳动力市场上找到工作,也才能有能力适应劳动力市场变化。

关于工业社会向后工业社会的转型,西方有诸多研究。后工业社会对高等教育的最大挑战是人才需求的类型发生了变化。在工业社会,工业是最大的就业行业。在相当一个时期,西方社会第一、第二产业雇佣的劳动力大于第三产业雇佣的劳动力。工业生产劳动力的特征至少可以归纳出几点:第一,工业产业雇工所需要的技术比较专门化,因此对职业训练的要求比较高。第二,工业产业的雇工的工作一般比较机械化,它需要的主要素质是精确,而不是创新。第三,工业产业雇员的工作一般比较稳定,一个人终身从事某种职业的机会很大。这种特征也使职业训练成为比较受欢迎的教育方式。

与工业社会相比,后工业社会最基本的特征是从事第二产业的雇工在劳动力中的比重大大下降。根据欧洲一些国家的研究,1970 年,第一产业与第二产业雇工约占就业劳动力的一半。到了 1990 年,第一产业和第二产业的雇工只占 30%,第三产业占 70%。而且,近十年来,这种趋势愈演愈烈。当然,我国的情况与西方发达国家不同,我国仍然面临实现工业化的巨大任务。不过,就高等教育而言,我们今天培养人才也必须考虑到后工业社会的挑战。第一,全球化的经济秩序使中国无法独善其身。中国面临的是以后工业化社会为特征的世界,中国参与世界经济竞争时面临的环境是后工业化社会的环境,我们的人才必须有在后工业化社会中竞争的能力。第二,即使在中国,现在,愈来愈多的就业机会也出现在第三产业。

这种就业形式的改变对就业人员的知识结构也提出新的要求。与第一、第二产业相比,第三产业的雇工具有诸多特征:第三产业的专业化特征不够明显,它需要的不是操作某种机器的技能,而是能够应付许多不同情形的能力;与工业化时期雇工相对稳定相比,服务行业雇工的流动性大大增加,一个人终身从事一种职业的可能性大大降低。知识经济的发展需要大批具有创造性知识的高科技人才。

这种新的人才需求对高等教育的挑战是显而易见的。在典型的后工业社会,劳动者最重要的知识不再是某种专门的知识,而是能够接受知识的知识,能够创造知识的知识。在很大程度上,高等教育从某种固定时间、固定地点的一次性教育转变为不断的教育过程。大学教育的主要目的不再是训练学生某种终身可用的技能,而是使学生掌握一般的知识,从而为他们接受具体的技能奠定基础。在他们一生的就业中,随着工作的变化,他们有能力通过自学或继续教育的方法不断学习特定工作岗位所需要的技能。



李强

> 最重要的途径是在大学教育、尤其是本科教育中强调综合知识与能力的训练,通过通识教育培养学生广博的知识面与良好的适应能力,而不是培养仅仅具备某种单项技能的人才

如何完成这种教育目标?人们可以设想多种途径。但是,其中最重要的途径是在大学教育、尤其是本科教育中强调综合知识与能力的训练,通过通识教育培养学生广博的知识面与良好的适应能力,而不是培养仅仅具备某种单项技能的人才。这里,区分本科生教育与研究生教育的目标十分关键。本科生教育与研究生教育有相当不同的理念与目标。随着精英教育向大众教育的转变,本科毕业生愈来愈失去专门人才的特征。培养专门人才的愈来愈通过研究生教育来完成。

这种本科生通识教育与研究生专门教育相结合的方法构成美国研究型大学教育的基本特征。在美国,大学本科生教育基本上是通识教育。其目标是使本科生在中学教育的基础上进一步提高知识水平,提高基本能力。本科毕业生不是某一方面的专家,而只是具备了一定基础知识与基本能力的通才。本科毕业后,学生向两个方向分流。大部分毕业生走向劳动力市场,成为白领职员。当然,为了满足社会对高级人才的需求,一部分本科生毕业后接受进一步的教育,成为研究生。研究生培养是在本科生通才教育的基础上对学生进行系统的专业知识与独立研究能力的训练,使学生具备对某一领域的整体把握与专业独立设计、开展研究工作的能力。只是到了博士阶段,学生才成为某一专业的专门人才,成为可能终生从事某一学科教学与研究工作的人才。

尽管西方的做法不能照搬,但它的基本理念,即在本科生教育中强调通识教育与研究生教育中突出高层次专业教育的做法,确实值得我们借鉴。

通识、通才、通人

刘东 / 演讲

传统中国文化讲究一个“通”字,我也就层层递进地串讲一下,学问的渊博和兼通会对一个学子一生产生什么样的积极影响。

首先,讲通识。近年来通识突然就热了起来,我觉得主要原因还是国外学府不断到中国来,想分中国教育的大蛋糕,只要一来摆摊,总要宣布最基本的理念——General Education,中文对译港台、大陆有很多不同,如通识教育、博雅教育、自由教育,其中通识教育这个说法最为通俗易懂,也最广为人知。在这样一种开放竞争的环境中,中国大学发现自己如果不能迎头赶上,宣扬自己学校里也有通识教育,就跟不上时代发展,所以也不管真懂假懂,接过来口号宣传一下再说。

要理解通识,要从人类现代社会,人类知识现代分化谈起。知识通过分科得到爆炸性的增长,在带来种种的好处的同时,也带来很多人类当时始料未及的问题。现代学术的普遍进步也正是以每个学者的治学领域不断变狭窄为代价的。尺必有所短,寸必有所长,这是现代分工给人们带来非常严峻的事实。现在大麻烦就在于习惯成自然,很多人不觉得自己已经被现代社会的分工所局限。

我们既仰赖于分割的知识,又越来越受害于它。有一本书叫《风险社会》,因为当今社会风险变得越来越大,所以对每一种风险的理解都超出了普通人正常理解的范围,只能为专家掌握,无论是食品、污染、疾病、核爆炸,都听从各种各样专家的意见。但是当我们把自己的命运交给别人的时候又发现,那些所谓的专家自己又都是分工造成的,信息也是不完整的,他们经常发布矛盾的警示和译注。

放眼西方教育史,对于通识或者博雅知识的要求,肯定是出于同一种困境。马克思曾经憧憬过,到了共产主义,有可能随我的心愿,今天干这事儿,明天干那事儿,上午打猎,下午捕鱼,傍晚从事畜牧业,晚饭后从事批判。马克思的女儿问他,你最喜欢的格言是什么?马克思说了一句话,叫人所具有的我都具有。这种理想不能实现,它仍然是伟大的理想。

正因为这样,大学里边最好做预科,不光在高中不要分科,大学开始也不要分科。对于一所学校来说,如果有足够的条件和声誉,能够为社会培养精英人才人物,一定要给同学们铺垫足够大的知识金字塔的底座,设计出一个更大的底座。如果我们不能为全社会普遍支付各取所需的教育,越是宽阔的知识底座,越是博雅的人格构成就越能限制现代分工和分科的负面效益,我们能够提供这样底座的教育就是所说的通识教育。

第二个问题是通才。曾几何时,不单是古代的中国文明,任何能称得起文明传统的,只要这个传统为了自我更续,而实行自我复制,它传授的课程一般都是通识优先的。如若不然就没有进行大体不走样的自我复制,它的教育就会谬以千里,它的文明运势就会日渐衰微。中国文化传统表现的如此强韧的传承力,当然更不会缺乏这种通识教育。在这个意义上来说,不管当年的中国文明缺乏什么,它绝对不缺乏的就是通识教育。



刘东

> 如果我们不能为全社会普遍支付各取所需的教育,越是宽阔的知识底座,越是博雅的人格构成就越能限制现代分工和分科的负面效益,我们能够提供这样底座的教育就是所说的通识教育

回到中西文明碰撞之初,当时严复有一篇非常有名的文章,叫《论世变之亟》,说中国人主静,西方人主动,中国人主群,西方人主个人的,有一句话叫其于为学也,中国夸多识,而西人尊新知。换句话说,严老头当时判断,相对于当时具有钻研精神的西方来说,当时中国人是偏向通识的。

近代以来,随着中西碰撞,中国在通识优先还是专才优先的问题上,原有的文明规则逐渐地失效了。为什么这样跟着西方步步走,反而弄得比西方还要偏颇?以至于多少年后猛醒,发现分科不再是西方的奥秘了,通识教育才是秘密。

我们教育部的高官还是从现代学科的角度检讨中国教育制度。他们认为中国教育现状很好,95%的现代化需要的人才是可以培养出来的,就那 5%培养不出来。5%是什么人呢?就是杨振宁这样的,为什么培养不出来?是因为我们文理分科太早了,没有实行通识教育。由于通识教育的全面缺位导致了整个社会共识的缺失。近来他们才开始觉得通识教育不要不行了,逐渐重视起来。所以作为传统学术文化的总称的国学也逐渐被另眼相看。但是大家要警惕,这样一种理解绝对不是真正的理解。

但很多强调通识教育的人,自己没受过通识教育,所以他们对于通识或者博雅的理解,就是杨振宁加《唐诗三百首》。正如专业分工曾经被看成西方最大奥秘一样,只有等人们沿着这个斜坡越滑越远他们才发现通识教育和博雅教育才是西方成功的真正奥秘。两极分化的文明框架害了我们。如果它不能从认识论上打破,人们就很难幡然悔悟,尽管在人类文明之间,从来就可以而且必须相互借鉴,但真正聪明的学习方法,必须采取缓步调试,不能是彻底格式化的。

我们把教育重心从百年树人变成了十年树木,把从立德为主,变成了立言为主,到底付出了多大代价?还会付出多大代价?这样的教育体制在一段时间内还可以支撑现代性的扩张,但正是这样一种方式育才已经产生使得社会的内聚力难以为继。

最后再讲通人。由于西方模板对中国教育的示范和矫正,近来已经非常讽刺地转过来,大家知道西方的秘密不在分科,而在通识,所以人们就以为一个问题,我们现在看到的西方还是现代的西方,是大学制度建立以后的西方,而这个大学经过了英国阶段、德国阶段,变成了美国超级大学的阶段,所以导致了我们就会产生一个西方式的理解,以为这个通识教育就是本科生的事儿,是西式大学在本科时候的预备教育。如果基于,通识、通才、通人这三个词,沿着这个路线走下去会发现,想获得通才的知识,是惟有通人才能做到的境界。所以追求和维护自己的通识,绝对不是简单的事,它使你终身都要进德修业,而且终身都会大大受用的一件事情。这样一种通人境界的好处,可以表现在为人和为学两方面。

首先说为人。如果说社会分工,在一个分工和另一个分工中间不存在一种寿命,比如说一个三十岁的体操运动员算老将里边的老将了,但是一个五十岁的文科教授才刚开始。在一个文明中间也一样,在一个具体的文明氛围中间并不存在纯粹的自然生命。孔子有句话,“吾十有五而志于学,三十而立,四十而不惑,五十而知天命,六十而耳顺,七十而从心所欲,不逾矩。”过去儒家社会中间就构成了人所共知的人生节奏,协调着每一个儒者,它足以让人心安理得。西方人都会有一个中年危机,老儒家从来没见过人会产生中年危机,为什么?就是有孔子这句话,从十五一直往下走,每一段有每一段的追求。

西方运动员要到五十就不行了,可是武学宗师,像金庸小说里的张三丰,到那个时候境界又深了一步,这是不一样的。这种终身鞭策进学的文化氛围,在带来独特的快慰的同时它会带来一种危机感。任何一个懂得儒家的人自己心里边有个内在的鼓,在整数的时候会敲敲他,你而立了吗?你不惑了吗?你知天命了吗?他会不言而明,追问那个当事人你做到这点了吗?这样一来无论一个人拿没拿到北航或清华的毕业证都不会满意,无论一个人外在的功名是不是能够达到天下无人不识君的境界,他都不能觉得自己大功告成或者足慰平生。

下转 43 版


菅直人 CFP/供图

菅直人进入倒计时

▶近藤大介 / 文

"如今,日本的局势犹如被按下了'暂停键'的影像画面一样,所有的一切都陷于停滞。因此时下的日本国民都在为生计而殚精竭虑。当然这是暂时的。稍加时日,当'播放键'被重新按下,日本的局势随之发生变化的时候,对于'菅直人政权在灾害应对中究竟做了什么'的全民大批判必将上演。菅直人政权时日不多了!"3月17日,日本前首相中曾根康弘对属下的国会议员如是说。现年93岁高龄的前首相中曾根康弘是日本政坛元老,对于日本时局曾多次做出精准预测。

如果不久的将来菅直人政权倒台,那么福岛核电站的核泄漏事故必然是其直接诱因——地震是天灾,那么菅直人政权对福岛核泄漏事故的处理,可谓"人祸"。

其实,即使地震没有发生,如今的菅直人政权也已经倒台了。今年1月,菅直人首相的得力助手、内阁官房长官仙谷由人被迫辞职;3月6日,另一位得力助手、外相前原诚司引咎辞职。此时此刻,菅直人政权就像被生生扭断了两翼的飞机一样摇摇欲坠。

3月11日,日本朝日新闻报道了菅直人首相收受外国人政治献金的丑闻。为保护国家利益,日本法律严令禁止政界人士收受外国人政治献金,然而作为国家最高元首的菅直人首相竟然无视法律,私自收受献金。

在中国,作为"租房住的国家最高元首"菅直人首相被誉为"两袖清风的政治家典范",然而大家所看到的不过是他的一面而已。作为政治记者,我关注政治家菅直人长达20年。在我看来,很少有日本政治家对金钱的贪欲超过菅直人。

比如,大约在十年前,时任当时在野党民主党代表的菅直人曾与某著名作家做客某杂志的访谈节目。访谈中,菅直人频繁宣称自己是那位著名作家的"铁杆粉丝"。于是,作家在高兴之余将签名的精装著作全集赠与菅直人。谁知菅直人事后立即将书卖给了二手书店。一次偶然的机会,我在早稻田大学前的二手书店发现了这套精装著作全集,每册售价仅150日元。看着"赠菅直人先生"的签字,我不禁仰天长叹。

> 如果不久的将来菅直人政权倒台,那么福岛核电站的核泄漏事故必然是其直接诱因——地震是天灾,那么菅直人政权对福岛核泄漏事故的处理,可谓"人祸"

另外,菅直人在民主党在野时代作为批判自民党政权的评论员,经常以特邀嘉宾的身份参加富士电视台每周日早上7点30分的政治讨论节目——《报道2001》。因为是早间节目,所以电视台在附近为嘉宾准备了前一天的五星酒店房间。谁知菅直人竟然将房间内的备品等全部拿走(编者注:冰箱里的饮料、洗发露、沐浴露等。日本酒店里放的洗发液大多是大瓶的,客人不应拿走)。后来据节目负责人回忆说,酒店方要求索赔,富士电视台无奈地支付了所有的赔款。

回到开篇时的话题。由于3月11日朝日新闻报道了菅直人首相的献金丑闻,民主党在3月13日举行的名古屋市议会选举中大败而归的结局似乎早已注定。大败之后,执政党民主党议员412人在自14日之后的一周内召开民主党两院议员总会,会议决定让菅直人下台。

但是,随后而至的日本大地震让菅直人政权得以"延命"。福岛第一核电站危机发生后,"东京电力这帮笨蛋!"成了菅直人首相在官邸内的口头禅。另一方面,菅直人首相自负地宣称"我毕业于东京工业大学应用物理系,是政府里最懂原子能的人"。因此在地震发生后的第二天(12日)早晨,菅直人首相乘坐直升机自官邸前往福岛,亲自视察第一核电站。其后,就在其断言"作为专家,我认为福岛第一核电站没有危险"的时候,核电站一号机组氢气爆炸,反应堆顶盖崩塌。真可谓当众出丑!另外,菅直人首相自诩为"专家",亲自计算并决定了居民避难范围,其后又因核燃料棒数量计算失误,一度引起了不小的恐慌。

3月15日早晨,菅直人首相宣称"对于东京电力的那帮笨蛋,我已经忍无可忍了!"随后乘车径直驶入距首相官邸仅10分钟车程的东京电力总部。面对尾随而来的众多新闻媒体,菅直人首相当面斥责东京电力的领导干部,"向首相官邸的汇报竟然晚了一个小时,这是怎么回事?!""如果从福岛撤离,你们东京电力就等着关门吧!"也许在菅直人首相看来,如果在媒体镜头面前怒责"反派"东京电力,那么国民对于民主党的支持率就会上升吧。

菅直人首相的此举,让我不禁回想起了上世纪90年代。菅直人这位政治家在日本备受关注要追溯到1996年其担任厚生大臣的时候。当时,在"药害艾滋病"事件中,厚生大臣菅直人怒骂隐瞒不报"药害艾滋病"资料的厚生省官员,博得了国民的交口称赞。15年前的成功经验成为了菅直人对这次核泄漏事故处理方式的"出发点"。

只是这次出演反面角色的由"厚生省官员"换成了"东京电力的领导干部"而已。不过出乎菅直人首相意料的是,这次的怒骂不但没有成就支持率的上升,反而引发了国民的不安"国家最高掌权者都如此的焦躁不安,真的没问题吗?"

3月17日,菅直人首相任命在去年12月的国会中,接受问责决议而今年1月辞职的前内阁官房长官仙谷由人出任内阁官房副长官。由于福岛核泄漏事故日趋严重,菅直人已然力不从心,因此不得不仰仗仙谷由人。虽然这样做会造成一些麻烦,一直呼吁"政治休战"的在野党自民党再次成为了民主党的敌人——2个月前辞职的大臣竟然这么快复职,自民党颜面何存?但是国家大事当前,菅直人还是选择了弃卒保车。

3月19日,菅直人首相采纳仙谷由人官房副长官的建议,决定建立"大联合内阁"。此举表明执政党民主党已无力单独应对福岛核泄漏危机,因此希望与自民党建立伙伴关系共同应对危机。其后菅直人首相立即致电自民党总裁谷垣祯一,邀请其加入"危机管理内阁"并出任"副首相兼震灾复兴担当大臣"。

对于菅直人首相的力邀,谷垣总裁冷静地予以回绝:"我们两党没有任何政策协议的时候,让我独自一人出任大臣未免不合情理。由于民主党政权的失误,核泄漏事故引发混乱,计划性停电引起国民愤怒,甚至给全世界都增加了很多麻烦,这个时候难道要我来为民主党处理这些事吗?"通过这件事,更加稳固了谷垣总裁在自民党内部的向心力。

另一方面,此事也导致了枝野幸男官房长官的愤怒。作为菅直人首相的"政治方面的太太"枝野幸男在震后连日召开记者招待会。就在其已经累得精疲力尽之时,菅直人首相竟然没有任何知会,就擅自向政敌自民党总裁发出邀请,希望其担任副首相兼震灾复兴担当大臣。被谷垣祯一总裁断然拒绝的结果,让作为官房长官的枝野幸男在记者招待会时深感羞耻。有如此上司真是悲哀。

另外,震后重建工作也是菅直人首相根本无法应对的。受灾的日本东北地区是以小泽一郎为代表的民主党的地盘,但是小泽一郎正好是菅直人首相在党内最大的政敌。在救灾过程中,中央与地方之所以无法协同一致实施救援,其根本原因就在于此——东北地区的政府官员们与菅直人首相的积怨已深。如果是由小泽一郎担任日本首相,估计此时的灾后重建工作应该会格外顺利。

民主党和自民党在不久的将来结成"大联合内阁"的可能性很大。估计以谷垣总裁为代表的不少自民党成员将有可能进入内阁。但可以肯定的是,到了那时,坐在最高权力者位子上的,一定不是菅直人了。

(作者系日本《周刊现代》原副主编、讲谈社(北京)文化有限公司副总经理　张冬蕾　译)

通识、通才、通人

上接42版

因为他无论做了多少骄人的功德和成绩,在一个人生阶段,他仍然要追问,我是否继续的发愤忘食,乐以忘忧,而不是躺在功劳簿、成绩单上。很可能五六十岁正好是你这一辈子成功和不成功的关键,现在社会里,五六十都快退休了,那不对,设想五十岁的孔子如果死了,他会是什么样?我们都不能知道,他晚年才做成的事情。歌德的《浮士德》是八十多岁完成的,如果歌德七十岁死了,我们就不知道歌德。如果你不能在每一个人生阶段攀上一个更高的生命层次,你就不可能在人生的修饰中有所大成,你就达不到孔子所说的最后的从心所欲,不逾矩那种化境了。只有进入化境的人,他才有资格在通识和通才的基础上攀一步,达到通人。

事实上在传统文化中间,只有这样的博览古今的人才是通人。其实中国大学尽如此,中国学问主通不主专,中国学者畏通人不畏专家,其专在一门,则其必为次一等。理科学生相对比较容易学会,而且学会以后对导师是很少尊敬的,但是文科学生成熟时间非常长,你拼命想把所有猫上树的本事教给他,他就是学不会,因为他需要时间。从某种意义上来说,文科教授他的修习更像儒家所提供的那样,这是从为人角度来说的。

再说为学,一个从心智上无远弗届的通人会有他本身的悠长和强项,就是他的头脑心胸就代表他那个时代学问的边界。他这个时候会干什么,他用他自己的集大成之作,在特定的历史横断面,打下一个疏而不漏的人类文明之结。毫无疑问,就是这样的他也会有很多的疏漏,比如我们读诸子的书也会发现有很多疏漏,在知识的广度、论证的深度有这样那样的问题,就本性而言,这种著作能达到的完整历史那样一个横断面,由他自己各个时代所能够享有的文化通人所做的,对于此前的文化,发散的活动,因为他对文明已经发散很多年了,由他做一个集大成的总结以后,会给整个文明打下思想之结。非常耐人寻味的是,从来我们身后的历史都是在一次一次精炼才发展的。

看任何一个具体的历史阶段对整个长河作出的巨大贡献,就是看这个阶段能不能提供一个通人,然后借此才可能在整个文明进程中间留下这一段独特的痕迹,如若不然这个特定的历史横断面,最后就会总结为特别苍白,平淡,缺乏创意。

(根据录音整理,未经本人修订)

观察家论坛
经济观察报 The Economic Observer　汇添富基金
共同主办

关于通识教育的几个问题

▶吴飞 / 演讲

从理论上,前面两位老师古今中西都讲了很多,我主要补充他们两位讲的。和他们相比,我是唯一一个参与进北航的通识教育的,这半年以来一直跟着这个项目,所以会有一些具体的体会。

现在国内各个高校当中,通识教育已经成为一个很热门的话题。但是各个学校搞得五花八门,对通识教育存在种种误解。在对通识教育的理解及各个学校对它的实践之中,不必讳言,教训多于经验。我们先来看之前的理解中普遍存在的一些偏差。

第一,不要仅仅因为它是西方的,西方各个学校在搞通识教育,就要搞通识教育。西方有的东西多了,以前我们拿相反的东西,现在拿这些东西。我想这个是最近这些年以来,非常盲目地与国际接轨的思路下的错误认识;第二个问题,很多老师在提倡通识教育的时候,所理解的通识教育就是同时学习很多专业,或者是不同专业的学生之间相互选课。这一理解和以前的国语专业化的教育只是五十步笑百步的差别;第三个问题,是和对Liberal Education的另一个译法有关。如果译成自由教育,就经常会导致一个误解,让人认为它是给学生更大的自由度,可以随便选课,好像上什么课,要学习什么专业是由学生自己决定的,把教育当成超市中的商品,可以随便选购。这三个方面都是极大的误解。

当北航推出来这样的计划时,它有一定的强制性,要有它的必修课,不分专业,但绝不意味着你可以随便上什么课,随便想上什么课就上什么课,而且它是小班,这几个方面都非常好地在实践通识教育本身的理念,它是精英的教育,而且不是那个意义上的自由教育,它要有一定的规范。


吴飞

> 我们做不到西方那样四年是通识教育,到硕士用一两年学专业,但是至少可以让其在两年之后再学技术性、专业性的东西

通识教育的理念是怎么来的?这就涉及到我们对通识教育更深层次的理解。

在古希腊有类似孔子六艺的教育,它是七艺,分别是语法、修辞、逻辑、算术、几何、音乐、天文。有文化修养的人一定要学这些东西,但同时它有更重要的意思:只要你是雅典的公民,是自由人,而不是奴隶,就应该具备这些基本修养。

所以在进入自由民主社会的时候,最早思考现代教育的一些思想家,比如像洛克、卢梭等都指出,只有经过这样的一些教育,才能培养出自由社会的合格公民,其实这个理念和古代是类似的,只不过这个社会跟古代有了非常大的差别。这个差别里面更强调的是现代人所讲的自由、个体的权利等这些东西。但是之所以能够强调个体的权利,是因为每个合格的公民都不会滥用这些权利,都不会违背他的原则,这样自由民主才能实现。所以现代西方的这样一个Liberal Education,不是市场的逻辑和自由的逻辑,或是从社会和政治中向教育领域的延伸,而恰恰是对于社会和政治中的自由原则,市场原则的一个补充和限制。

不要把市场逻辑引入到教育中来,不要把教育当作商品。知识不是超市中的商品,你想选什么就选什么。如果是把它当作这样的一个商品,你已经假定了,学生刚进大学的时候,就已经有能力判断什么对于他是最应该学的,什么是不应该学的,什么对于他来说是最有利的,如果学生已经有这样一个能力的话,那么这已经不是教育。教育必然预设了不平等,教育得以成立的前提,就是要假定教育者和被教育者之间是有差别的。首先假定的是被教育者刚刚进学校的时候是没有判断能力的,教育者对一系列课程的设置,恰恰是要教给他一个如何来选择课程,如何能够合理安排你的知识结构的能力,如果你已经有这个能力,这个教育已经完成了。通识教育能够成为一个精英教育,自由的教育,或者成为一个博雅的教育,恰恰是要限制一下你的另一个层次的自由。

再说另外一点,北航做这样的尝试时,把对经典的阅读引入到了通识教育中来。大家将来可能是学习经邦济世之学的,这个之前为什么要读中国和西方的文史哲的经典?我认为古代的科举制就是通识教育的一个模式,现在看起来在全世界范围内也是最成功的教育之一,虽然它后来有种种弊端,但是其中有很深的用意。大家读的都是四书五经,在唐代甚至要做诗的,认为能够写很好诗的人可以更好的处理兵谷钱粮这些具体的事。其实西方现在也是一样的,美国基本的选举官员,其实看中的并不是经济管理能力、政治管理能力,而恰恰是看中文史修养。为什么是这样的?这很值得我们思考。

再举一个例子,就是去年引起轩然大波的《婚姻法》司法解释三,非常荒谬的的规定,据说它是为了让各地执法人员、法官在处理案件的时候更有章可循。为了让法官更方便,就可以把伦理不顾了。近几年来出现的种种事情,很多都不是在根本上解决问题,而是在技术改进一下。背后就是中国人传统所说的道与术之间,术是越来越发达,但是道已经几乎没有了。

在这样的考虑之下,我们在学习西方的时候,可以看看西方它的学院设置,其实也是有通识教育的理念在其中。比如法学、工商管理、商学院、医学院、神学院,这些都是职业学院。本科生是不能学这些东西的,在本科阶段好好的接受通识教育,接受最基本的人文和科学的一些训练之后,再用一两年时间在职业学院里学习一个和将来就业相关的技能,就可以很好胜任工作。

像刘老师刚才所说的,做一个通人,做一个有教养的、明是非的、能够懂事理的,看到什么事情能有自己理性的思考,而不会随波逐流的人,是需要花很长时间培养的。也就是我们前面所说的,在市场经济的体制之下,自由民主的社会政治体制下,要做一个合格公民,懂得在这个社会怎样过一个比较好的生活,怎么遵守它最根本规范,能起到应该起的作用,这些东西是需要长时间磨的。这些东西不是靠天才,而是靠传统,而是靠从经典的古今大师著作的一本一本研读中体会其中的道理。哪怕是做一个商人,也需要读柏拉图的。所以在这样一个考量之下,回到北航的事件,先学习人文基本素养,然后再去学一些具体的实用之学。我们做不到西方那样四年是通识教育,到硕士用一两年学专业,但是至少可以让其在两年之后再学技术性、专业性的东西。大家应该体会到这样的用意,绝对不是说给大家随便选课、选专业、选方向的自由,当然它在更深层次上是给你自由的能力,但是要学习这个自由的能力,本身不是一个自由的过程。

ARRAIL瑞尔
Fabulous Smile . Confident You
让您笑得更自信
400-880-1900
www.arrail-dental.com

货币调控的中国特色

——汇率与货币系列评论之(36)



其仁其文

周其仁

北大国家发展研究院教授

qrzhou@gmail.com

中国货币运动的两个圈圈，各有一个重点。第一个重点是央行不断以基础货币在外汇市场上大手购汇,为稳定人民币汇率而累积增加基础货币的供应。第二个重点,是条条块块的政府及其公司具有极强的土地融资能力，经由商业银行的放贷不断创造货币。这是近年中国经济高速增长的货币基础,也是国民经济运行中不平衡、不协调、不可持续因素的货币根源。

与此相对应，中国的货币调控也形成了两个着力点。其一,央行发行多种短期央票，以回收过量放出去的基础货币。其二,央行以数量型工具,即提升法定存款准备金率，作为抑制商业银行货币创造的主要手段。近年货币调控在两个圈圈上跳舞，挥来舞去主要就是央票和法定准备金率这两把刀。让我们点评一番吧。

先看央票。顾名思义,央票是中央银行发出的债券，通常短期，三、六、九月不等,也有更长的。无论哪种期限,都是央行以还本付息的承诺为条件,向金融机构借钱。一般认为,当市场流动性偏多、通胀压力加大之际,央行发出央票,把商业银行的超额准备金“借”回来,锁在央行内不解冻,是对冲流动性的对症之药。至于为什么选用央票,主要理由是央行库存的国库券不够,2002 年正是央行用尽了几千亿国库券，才让央票登场,并从此大行其道。

这当然有道理。但不妨多问一句:为什么待回收的流动性居然越来越多?这些年央行发出的多少万亿央票,不是天上来的黄河水，到底是从哪里来的? 查数据,2002 年以来央行总资产中增加最快的是“外汇占款”,也就是企业和个人结算给商业银行的外汇,又被央行用基础货币买入、最后成为国家外汇储备的那一大块。撇开细节,央行不断发央票要对冲的流动性,原来正是央行自己购汇发出去的基础货币。

问过的，央行何苦这么来来回回两头忙?也回答过,因为央行在本币币值稳定的目标之外，还要顾及人民币对美元的汇率稳定。为了汇率稳定,央行有如愚公移山,大手购汇天天不止。哪天只要少买一点，人民币对美元马上升值。央行出手,人民币汇率倒是稳定了——甚至再固定十年也不难——可过量的基础货币放了出去，有导致流动性泛滥的危险。于是,再发央票回收流动性。

问题是,央票并不能完全对冲被动超发的基础货币。几周前易纲副行长到朗润园做报告,提到为持有 2.85 万亿美元的国家外汇储备 (2010 年底)，央行用了约 20 万亿人民币购汇,其中 80%已被对冲。这说明央行兼顾汇率稳定与货币稳定付出了艰辛的努力,也积累了在开放环境里调控货币的新经验。不过他的报告可没有以下意思,即能够兼顾汇率稳定与货币稳定的货币调控方面的中国模式已经诞生。

首先，央票并没有做到百分之百回收超发的基础货币。困难应该不是技术方面的,因为再多发 20%的央票,总量上不就可以做平了吗?我的理解,困难还是来自央行的多目标——当权衡要不要更多回收基础货币时，其他目标包括保增长、保就业、保财政、甚至保商业银行的生意等等，均可能构成央行决策的约束。一时低估流动性偏多带给物价总水平的压力，是很容易发生的。特别是对一个习惯于超高速增长的经济体来说，收紧流动性很容易受到四面八方的质疑、批评和埋怨。惟有看得见的通胀压力,才能够抵抗几乎全社会“松货币”的持久冲动。可惜,通胀信息通常要滞后很久,例如 2008 年上半年和今年年初我们遇见的情形。加起来看,央行用左手发出的央票，要把右手购汇花出去的每一块基础货币全部收回来，实际上面临不少困难。

最近的发现是，即便做到总量完全相等，央行干预外汇的基础货币也还有可能发生某种“泄漏”。我这里想到的是时间对货币创造的影响。大家知道,央行每天动用基础货币购汇,但是并没有——一般也不可能——每天发行等量的央票回收商业银行由此新增的流动性。这就是说,有部分基础货币已经从央行之手，经由购汇环节先落到了商业银行手里，然后经过一段或长或短的时间，才被央行发出的央票非百分之百地收回。

恰在这段时滞当中，货币运动的第二个圈圈加速转动!不是吗?商业银行今天把一笔外汇卖给了央行，今天就得到央行付出的一笔基础货币——央行则增加了相应的国家外汇储备——并在今天就可以增加信贷投放。在央行日后发央票回收这部分货币之前,商业银行“创造货币”的程序早就启动，并创造出了实实在在的货币增量。在逻辑上,就算日后央票的总量与事前购汇基础货币的总量完全相等，也挡不住商业银行创造货币的能量。规律是:央行从增发基础货币到发央票回收的时间间隔越长,“泄漏”到商业银行的“过路货币”越多,新创造的货币量就越多。是的，时间就是金钱——这是理解近年我国基础货币增加较快、但广义货币增加更快的一条基本线索。

商业银行要增加贷款放发，就要求借款人增加抵押的资产。这就是说,可供抵押资产的增量是货币创造增量的第一个支点。讲过了,在资产形成方面,中国特色异常耀眼,其中的最亮点就是条条块块政府连同掌控的公司,都可以动用征地权把原本属于农民的集体土地直接变成国有资产，并以此满足增加向银行贷款的抵押条件。这是“供地融资”的关键环节,也是货币创造方面的中国特色的关键所在。

> 在资产形成方面，中国特色异常耀眼，其中的最亮点就是条条块块政府连同掌控的公司,都可以动用征地权把原本属于农民的集体土地直接变成国有资产，并以此满足增加向银行贷款的抵押条件。这是“供地融资”的关键环节,也是货币创造方面的中国特色的关键所在

这样,我们就可以理解为什么“数量型调控工具”——直接提高法定存款准备金率——成为中国货币调控的一件主打武器。原本我对有关的说明并不接受,不过听多了,不由得想想处理此事的央行官员总有他们来自操作实践的道理。现在我想通的原理如下:在中国特色的资产形成、抵押和信贷发生过程中，由于政府主导的货币创造直接依托于行政权力、行政命令和行政审批——都是数量型手段，所以中国的货币调控手段也必须以数量型为主才比较对路。否则,在物价之火上了房的紧急情况下，用价格型工具调控本质上靠数量型手段加速创造出来的货币,不免有远水不解近渴之虑。行政长官一声令下形成的土地资产和由此增发的信贷流量，非央行官员一声令下提高法定准备金率来收紧，才比较对路和管用。讲到底,在几年前本文作者戏称 “价格不管用的市场经济”里，向对价格不敏感的主体挥舞价格工具,不过是对牛弹琴而已。

小结一下。货币运动和货币调控,逃不脱“多中有一、一中有多”。值得我们关注的，不仅是所有货币运动和调控中那些共性的问题，而且是独具中国特色的那些环节。依重要性排列,我以为是:央行的多政策目标,用基础货币干预汇市汇率,以总量有缺口、回收有时滞的央票对冲，政府主导的货币创造以及数量型工具为主的货币调控。对这些环节多做些功课,有助于我们理解中国的货币运动和货币政策。

管制从生是改革之障



法律、管制与经济增长

薛兆丰

北大国家发展研究院研究员、法律经济学研究中心联席主任

zxue@nsd.edu.cn

通货膨胀下物价上涨，国民怨声载道,政府顺水推舟,推出这样那样的管制措施，这是古今中外的惯例。当然,只有中央银行调整货币政策,才可能抑制通胀;管制措施不仅无法压抑通胀，而且还会为经济复苏埋下更多的隐患。然而,各国政府通常会在各行各业先找一阵替罪羔羊,实施一轮徒劳无功的管制,才会迷途知返，设法关上货币涌出的阀门,这似乎也是古今中外的惯例。当前中国似乎正面临这个陷阱，让我在这里作个记号。

中国的通货膨胀趋势不变,有两个方面的主因。其一,是多年来坚持人民币与美元挂钩，拒绝人民币汇率自由浮动而带来的“引入性通胀”。市场上 1 块美元换 5 块人民币,我们坚持塞给老美 8 块。这就是人民币坚持不升值的意思，其实质是央行给外汇持有者送礼。结果,大量外汇为了追逐央行的礼物而涌入国境,造成人民币增发;同时,大量国内企业通过出口先赚得外汇,然后再用外汇换取央行的礼物而增加利润，也同样导致了人民币的被动增发。这种坚持通过人民币不升值来刺激出口的政策，是产生通胀的一个重要的原因。

中国通胀的另一主因，是为了应付 2008 年美国金融危机所可能产生的余波，政府推行了大规模刺激经济措施。这些措施的特点,是政府消费代替了私人消费、政府投资排挤了私人投资。其后果,是造成了财富的浪费;与此同时,政府为了弥补巨额开支,会进一步放松银根,增加信贷。上述各种因素加起来,效果就是财富相对减少,货币相对激增,即通货膨胀加剧。

错上加错,是接踵而来的管制。官员们或许真心以为、或许只是为了从众而暗示，形形色色的管制可以把物价——尤其是地产价格——压下去。已经实施和正被倡议的管制,如“收入再分配”、“用累进税来限制购买”和“强化户籍制度”等,都是于压抑通胀无益，于市场体制建设有害的,在机理上混淆因果,在对策上缘木求鱼。

先谈“收入再分配”。我曾经反复解释过，常用来衡量贫富分化的“基尼系数”,是个很有问题的指标。“基尼系数”衡量的是人群在一刹那的收入分布，而不是人群终生收入的折现值的分布，所以它掩盖了人群结构对这一数值的影响。

打个简单的比方：一个成年人走进幼儿园，他明显影响了园内的体重分布。看上去,大部分孩子都很轻,只有个别的大人是重的。然而,如果我们换一个角度，试着去比较所有人的终生平均体重，那么得出的结果将会迥然不同：从终生的角度看,比从刹那的角度看,人与人的体重之别要小得多。

> 通货膨胀是央行发钞机制出了问题,扭曲了社会资源合理配置的信号系统;而由通货膨胀诱发的诸多管制,不仅不能修理央行的发钞机制,还为改革设下了更多路障。将来,即使等到通货膨胀得到抑制,它们也还会盘根错节地留存

仅仅看“基尼系数”一个数值,没有办法分辨究竟是何种因素导致了刹那的收入差距。背后的原因,可能是人口结构的变动，可能是贪污腐化,可能是行政垄断,可能是新入职者的比例上升，可能是教育机会增加而延长了年轻人的负收入期,可能是社会贴现率降低导致了耐用品的增值,还可能是海外人才涌入。

这是说，导致基尼系数上升的原因有多种,有正面的、负面的、中性的。单看基尼系数,无法分辨到底是哪个变量在起作用,遑论好坏。说只要基尼系数增加就令人担忧,是故意混淆其中的复杂因果关系;说要采用“收入再分配”措施来调节基尼系数,就是药石乱投,因为行政垄断和贪污腐败等症结并未得到直接处理。

目前流行的另一类管制，是呼吁通过税收政策来压低房价，从而抑制通货膨胀。当然,税收是一种惩罚,或是一种政府对资源的分占。经济学上著名的拉姆齐定律(Ramsey Rule)的含义之一,是政府征收的房地产交易税，由房地产开发商和购房者共同分担，分担的比例与政府的规定无关，而是由买卖双方的相对的供给和需求弹性而定的。世上没有免费午餐，政府的税收（即分占）只会推高而不会压低购房者支付的单位面积房价。

有朋友问：假如对房产买家按套征收累进税,即买的套数越多,服从的税率越高，能否起到压抑房价的作用? 我的回答是:若按套收累进税，人们就会转向单套大面积的住房;若按面积收累进税,人们就会转向单套高楼面的住房；若按住房体积来收累进税，真做到按人头凭票供应,那么开发商就捂盘惜售;若真逼着开发商向本来买不起房的人低价出售，那开发商就只能选择不再继续开发。要知道,把富人杀了,结果是没人再生产法拉利了，而不是穷人都用上法拉利了。

在众多管制措施中，危害最大的,恐怕是强化户籍制度的倾向。中国改革改革开放后所经历的“经济奇迹”，是土地使用权转向私有、打开国际贸易之门以及人力资源的私有化等因素共同创造的。所谓人力资源的私有化,很简单,就是每个躯体放到哪里、如何使用、如何享受的问题,不再由计划官员决定,而由长在这个躯体上面的那个脑袋决定。就这么简单的改革，使得十亿劳动力资源的配置和协调，从计划经济下的“串联决策机制”,转到了市场经济下的“并行决策机制”上来,由此激发的能力是按指数方式递增的。

在这个过程中，户籍制度显然是绊脚石。如果说过去这些年来,它的弱化极大地帮助了经济发展,那么现在以所谓“城市承载力”为理由,对户籍制度进行强化,就只会束缚整个社会的生产和供给能力,使得产品和服务相对减少，货币流量相对增加，从而激化而不是缓解通货膨胀所引起的症状。

通货膨胀是央行发钞机制出了问题，扭曲了社会资源合理配置的信号系统；而由通货膨胀诱发的诸多管制，不仅不能修理央行的发钞机制,还为改革设下了更多路障。将来,即使等到通货膨胀得到抑制,它们也还会盘根错节地留存。这是我们现在就应该深谋远虑地防范的。





构成我们世界的其他原料

云上的日子
崔卫平
北京电影学院教授
wp9952@hotmail.com

一、领跑者

在刚出炉的奥斯卡奖中,这部《盗梦空间》(Inception,2010)被放到一个不甚起眼的位置。然而,若说是能够在电影史上作为某个阶段的标志,让未来的人们反复谈论和产生影响,应该说,这部影片超过了那些获大奖的任何一部影片。这并不是说那些获奖者不够格,而是说一般人们还没有准备好如何接受这样的领跑,包括奥斯卡的评委们。

我指的不仅是它的混合形态。在它穿越现实与幻想、意识与无意识、人间与魅影的同时,它也打破了一般电影类型的划分。有批评说,该片将许多时间浪费在了介绍梦空间的"说明书"上,不像一个纯粹的电影,这个说法有一定道理。然而换一个角度看,也许这正是这部影片的一个特点。

为什么一部电影不能吸收更多的媒介形式?这部影片已经做出十分成功的范例,因而它看起来如此庞杂。科幻、心理、动作、惊悚、游戏,所有这些因素被如此完美地融合在一起。还有那些以梦境名义出现的悖谬奇观:巴黎街道上的商店突然如烟花般起爆,城市对面的高楼像海啸一样卷起扑来,大海边耸立着的阴森剥落的丛林般建筑,不是3D胜似3D。

如此的"穿越",同样凸显了某种后现代语境——最大限度地包容混合,杂糅纷呈,将不同的元素组合在一起。就像影片中主角柯布领导的"梦之队",其成员远非仅仅出自美国,还来自日本(斋藤)、法国(造梦师阿里亚德莉)、印度(镇静药剂师游瑟夫)和肯尼亚(伪装师伊姆斯),这其中折射出当代文化的重要特点:乐于见到"异质"们和平相处,见到不同民族之间的人们互相交融。半个世纪前英国人罗素曾经说过"参差不齐,乃是幸福"。放到今天,可以说"参差不齐,乃是美学。"

然而,这部影片并没有迷失在这种庞杂当中。仅仅是庞杂、斑驳、混乱,那就跌向了影片中所说的第四域——"潜意识的边缘领域"。在种种魅惑的外表背后,导演克里斯托弗·诺兰是一位有自己真正思考的人,他有自己对于人以及这个世界的理解,他在思考的深度方面,应该不亚于从前那些电影中的大师,只是他看上去更喜欢混迹于一般观众当中,这也是今天的形势使然。实际上这部影片,远远不仅是一个电影事件,为电影观众而准备;而且还是一个文化事件,值得所有那些关注人类精神状况的人们来关注和讨论。

二、彼得叔叔

我们先来看这位不太重要的人物彼得叔叔——逝去富翁的老管家,也是小罗伯特·费切的教父。要想达到斋藤的目的——让小罗伯特放弃继承家业,此人作用不可替代。他两次呈现在梦空间里。第一次是伪装师伊姆斯假扮的。伊姆斯假装刚刚受过酷刑。患难与共中幼主道出实情:父子间的关系并不密切,儿子不了解父亲。这将成为下一步展开工作的起点——恢复父子间的信任。

彼得再次呈现,是在第二层梦空间里。这回不是装扮的,而是作为小罗伯特·费切潜意识的影子,或者说是罗伯特潜意识的投射。他不是如同罗伯特本人及柯布、斋藤作为"梦主"(梦的主体),而是作为"梦的对象"。因而这场与彼得叔叔的谈话,仅仅是罗伯特一场自我对话而已。罗伯特已经进入为他设置的圈套,起疑彼得叔叔是否忠诚,是否在说实话,是否别有所图。然而,对于彼得的任何怀疑,其深处仍然是对于自身父亲的疑惧,担心父亲对于自己能够继承家业是否有信心。如果是那样,那么他就必须用行动来证明,在这件事情上他同样能够做得很好。然而,他又是矛盾的,他觉得父亲大可不必那样去想。"但是他错了"。这句话在观众看来,是由彼得叔叔说出,其实这正是罗伯特本人的想法,借用彼得的嘴巴说出来而已。这个彼得本来就是他自己无意识的延伸。

这与人们的日常经验大相径庭。当我们在街上迎头撞见某人,认为他是存在的,与我们自身的存在一样确凿无疑。我们也会将这种经验带到对梦境的认识中,比如"昨天我梦见谁了",或者"谁出现在我的梦中"。实际上,与其说这个人"存在"于("来到")我的梦中,不如说他在我的梦中"被看见"。梦里"被看见"的,并不是这个人本身,尽管与他十分相像,而是我本人一手"导演"的梦的影像。

这当然是弗洛伊德梦的理论。在弗洛伊德看来,梦是愿望的达成,是释放被压抑的无意识的主要途径。然而这种达成,并不是直截了当的,而是隐晦曲折、乔装打扮的。因此,梦就有了两个层次:一个是"梦的显性内容",一个是"梦的隐性内容"。这一"显"一"隐"之间,有着许多转化。从"隐"到"显",也是从抽象想法转化为具体图像的过程。弗洛伊德自己举例说,他梦见自己"在刨一块木板",这是具象的、显性的;这背后隐藏着的梦思是"我在修改一篇文章"。经过种种转化之后,梦中出现的图像究竟代表了什么,连当事人自己也不甚了然,因而梦是需要解释的。

简单地说,作为罗伯特无意识的投射,彼得叔叔是不真实的,但是作为心理能量,彼得叔叔又是确凿的,因而这个影子同时是"真实"的和富有意义的。实际上,这位影子叔叔所携带的信息,推动了影片的叙事,奠定了下一个工作项目,推动了目标的实现。

能够做到这一层,说明导演诺兰深知电影的本性,并将电影的本性发挥到了极致。电影本身便如同一个梦。观众身处电影院里,对于银幕上出现的光影,倾向于相信它们真的发生而不是怀疑。既然观众们手上拿着"梦合同",准备来大梦一场,梦得越深越好,"梦中梦"又有何不可?

顺便地说,中国电影很少拥有这种梦的气质。也许情形正好相反:故事的表象(梦的显性内容)也许接近真实,甚至太实了;而人物所携带的心理能量(梦的隐性内容),却是虚假的。

三、内置设定现实

在调动和发挥电影本性的基础之上,诺兰由此而步上另一个台阶,他得以比弗洛伊德多跨出一步。

当弗洛伊德试图揭开梦的神秘面纱,他走的是一条还原的道路——还原到童年,还原为现实经验,那么,他倾向于一个真实的世界,所看重的仍然是现实世界及其经验,认为它们才是更加重要和更为根本的。而当诺兰将梦境与现实相混合,让它们平行交叉不分彼此,那么,诺兰倾向于将梦境与现实并存,让它们并驾齐驱,不分彼此轻重,不把梦境看作是较低一级的,在这个意义上,弗洛伊德是古典的,诺兰是现代的。此其一。

其二,弗洛伊德的工作重心是释梦,是围绕着梦而展开;诺兰并不解释梦本身,而是在解释这个世界,他关心这个世界是如何存在的,于其中梦境(及幻想)发挥什么作用。换句话来说,弗洛伊德的终点是诺兰的起点,诺兰从梦境出发,将梦境继续提升,将它们当作造成这个世界的原料,由它们在创造新的现实。因此,谈论诺兰的方式,不是谈论梦,而是梦如何帮助构成了我们这个世界。

回到柯布与他的妻子这条线。这对夫妇曾经较长时间之内,过着一种幻想与现实不加区分的生活,在幻想的世界里乐此不疲,乐不思蜀,误认他乡作已乡。这并没有被看成什么病态。问题出在柯布的实验。他在妻子的头脑中植入了意念,让她的思维定格在某种永久的怀疑状态,这种经过灌输的"固定"才是可怕的。由此造成的后果,导致了柯布永久的、不能自拔的愧疚。

愧疚是柯布挥之不去的心结。影片中除了在阳台上跳楼的那组镜头,其余妻子的形象,都是柯布内心愧疚的产物,是他思维的衍生物,如同第二空间里的彼得叔叔。从"现实"意义上来讲,她是不存在的,她早已不在人世,不会提出任何要求,包括与丈夫长相厮守的要求。这个要求来自柯布本人,是他自身没有尽头的懊悔和思念。

就像罗伯特的矛盾想法构成了彼得叔叔一样,柯布内心中的愧疚,同样构成了这个人的世界,构成了他的生活的风景,产生了这个人生命的动力。在这个意义上,妻子又是"存在"的,她转化为柯布真实的心理能量。那些不了解柯布的人,不会看见他的这个愧疚,也不知道由此而带来的危险,但是阿里亚德莉知道,他的老搭档亚瑟也知道,观众在一旁也看得清清楚楚。柯布生命一朝尚在,这种思念和愧疚便同在。他的妻子不是被囚禁在第四层,而是柯布只能将她放在这个最深的地方。

这种心理能量,甚至是一种比柯布本人更为强大的力量,柯布本人对此也无法控制。任何人不能用"唯心主义"来简单地加以否定,不能认为凡是肉眼看不见的,就是不存在和不重要的。潜在的能量会在人不知鬼不觉的地方自动浮现,将柯布带到它要去的地方。事实上,它们造成了这个人的内在分裂,造成了这个人前进道路上的干扰。就像一辆火车要去某个地方,但是半途中不断遇到车匪路霸。

从这个角度看,这位妻子在第三空间杀死了罗伯特,表面上看是这位女性想永久地留住丈夫的一种非理性行为,然而这其实是柯布本人对于处于内心深渊中的妻子的一种回应,是他自己的心声和矛盾所在。这就是为什么他无法在妻子杀死罗伯特之前对她开枪。这一迟疑造成了重大后果。当然,最终他的理性占了上风。"你只是个影子,是我想象出来的最好的投影"。他意识到她不过是他自己心魔的化身,是他原有的"内在设定"而已。

由心魔而干扰了实际进程,由幻想而创造现实,人们一边体验着梦想,一边拿它去造出新的现实,看上去这是一个头足倒置的世界。然而,这是否就是我们正在经历的那个世界?我们是否正是以这样头足倒置的方式,带着自己的梦想、激情和各种欲望,来理解、接受、参与这个世界?并造成了我们处于其中的"生活世界"?

我们不可能像一块白板"裸插"于这个世界之内,而是首先直接生活在自己视野、自己的情境、自己的历史与记忆之中,紧贴着自己生命的内壁,带着自身的全部看得见和看不见的信息,从中而生长发展出我们的环境、我们所面临的现实。在这个意义上,我们称之为"客观世界"的,也许,没有比它更加难以接近的幻象。



《记忆碎片》海报

由心魔而干扰了实际进程,由幻想而创造现实,人们一边体验着梦想,一边拿它去造出新的现实,看上去这是一个头足倒置的世界。然而,这是否就是我们正在经历的那个世界?是否我们正是以这样头足倒置的方式,带着自己的梦想、激情和各种欲望,来理解、接受、参与这个世界?并造成了我们处于其中的"生活世界"?

诺兰声称自己是在"探讨清醒的生活与梦境之间的关系",他是在一个商业片的框架之内,发挥自己的哲学思考。不妨稍稍设想,如果剪掉柯布妻子这一条线,这部影片仍然是成立的和精彩的。但是,或许对于导演来说,剪掉这条线,他就失去了拍摄这部影片的动力。这才是他对于这个世界要说的话。

四、记忆设定未来

这部《盗梦空间》还有一部前史,那便是《记忆碎片》(又译《失忆》,Memento,2001)。这是诺兰的灵感所在,是他的起点和秘密诞生地。这部横空出世的影片,实际上只是小电影,然而埋藏着日后爆发的巨大能量,《盗梦空间》只是它的放大版或通俗版。

《记忆碎片》与《盗梦空间》有某些相似之处。主人公连纳同样因为妻子的去世而满怀愧疚,情感的挫折构成一个人深层的行为动机。但是它的形式比《盗梦空间》还要复杂,令人眼花缭乱。影片由黑白与彩色两部分交叉构成。导演本人对此解释说,黑白部分是想展示一种纪录片的风格,对角色进行客观描绘;彩色部分则表现主角连纳的思想,表现他以及周围的角色。然而正是这样的处理,构成观众分辨能力的极大挑战——与观众做某种智力游戏始终是诺兰的爱好。

产生纪录片效果的黑白部分,其描绘是客观的,但是所描绘的对象并不是人们通常所说的"客观现实"。恰恰相反,它们仅仅是这个叫做连纳的人"头脑中的现实"和由此造成的他的精神状态。此人声称自己在妻子遭受强奸的现场,脑部受到重击,从而失去了短期记忆,近期发生的事情在他头脑中没有储存,过去的事情却记得。他曾是一位保险公司调查员,他在工作中也遇到一位叫森美的丧失临时记忆的人,他负责弄清楚森美到底是心理上的问题还是生理上的问题。他的结论是心理上的,保险公司不负责赔偿,他得到提升。

这部片子的立场比《盗梦空间》还要走得远。连纳为什么要编出如此离奇的一个故事?他内心纠结重重,想为自己脱罪。他当然十分爱他的妻子,因而希望不是自己亲手结果了她,而是死在别人手里。他这样想着想着,就把事情说成了的确如此,把自己的故事嫁接到受调查的那位森美身上,把自己做下的事情如同森美做下的。如果说是记忆失误,那么他是选择性地回避和失误。实际上影片中有他给妻子打针的镜头,他应该记得妻子在强奸之后并没有立即死去。但是他本人的说法中一笔勾销了这一点,仅仅说成妻子已被歹徒弄死。

事情并没有到此结束,被他自己植入的"记忆"仍在生长。连纳相信不止一个歹徒杀死了妻子,于是他要寻人报仇。他越是不停地寻人报仇,他给自己寻找解脱的理由才成立,他也才找到了生命的意义。他"头脑中的现实"开始延伸到周围人们中来,造成了前面道路上一系列后果。人们利用他的不记事,通过他达到自己的目的。这在他是茫然无知的,尽管他用纸条、拍照乃至纹身来帮助自己记忆。他相信人们指给他看的人都叫做"甘·约翰"(他认为杀死妻子的凶手),对他们一一下手。

他将自己面前的世界,构筑在"记忆碎片"的基础上。彩色部分与黑白部分的关系是:黑白部分的末端,正是影片的终点;而从这个终点开始回溯,终于达到了影片开始时故事的结局。换句话说,在通常认为是影片的结束之处,却是整个故事的中端,接下来的一半(彩色)已经被观众事先看了进去。

"我是谁?我在哪里?"失忆的连纳每天起来在旅馆房间里问自己,竭力在记忆中寻找支点。这与我们一样。我们凭记忆串起自己的一生,将过去那个遥远的孩子认作自己的过去,由此而构筑起自己的身份与现实。然而,记忆也是有误的,人们会根据自己的某些需要来选择记忆的强度或直接遗忘,尽管这可能是无意识的。

混合着想象、幻觉以及不准确的记忆,才是我们所处的经验世界。我们在体验和进入世界时,同时在进入和体验我们自己的梦想,就像阿里亚德莉对于柯布所说,你越是进入罗伯特的潜意识,便越是进入你自己的潜意识。





德黑兰的文学课

邓金明 / 文

伊朗女作家阿扎尔·纳菲西的回忆录《在德黑兰读〈洛丽塔〉》(Reading Lolita in Tehran: A Memoir in Books),2003 年在美国出版时,适逢伊朗核问题爆发而引起美国严重关注的时刻,而这本书也如同文化核弹一样,在美国激起巨大反响,以至于在纽约时报畅销书榜长踞 117 周之久,并为纳菲西本人赢得包括 2004 年 Booksense 年度非小说奖在内的多个奖项,一时名声大噪。

纳菲西 1955 年生于伊朗,13 岁时获得牛津大学奖学金留学海外,26 岁时在美国获得文学博士学位,回国后任教于德黑兰大学,讲授西方文学与文化。当时经过 1979 年革命后,霍梅尼成为"最高领袖",深受西方文明影响的纳菲西因为拒戴面纱而很快遭校方"驱逐",直到 1987 年她才重新开始任教,但 1995 年秋,对学校压抑氛围心生厌倦的纳菲西主动辞职了,1997 年离开伊朗前往美国定居。在去国前的这两年时间里,纳菲西干了一件说大不大、说小不小的事,那就是选了七名女学生每周到自己家里来秘密地阅读几部被禁的西方小说。《在德黑兰读〈洛丽塔〉》中所记载的,正是这个特殊的读书会在两年间所发生的一切。

读书会的主题被定为"小说与现实的关系",而用来解读的作品包括菲茨杰拉德的《了不起的盖茨比》、简·奥斯丁的《傲慢与偏见》、福楼拜的《包法利夫人》、亨利·詹姆斯的《黛西·米勒》,当然,还有纳博科夫的小说。"选一部最能反映我们在伊朗生活的小说,那绝非《布罗迪小姐的青春》或《一九八四》,而是纳博科夫的《斩首的邀请》,或更贴切的《洛丽塔》。"

为何是《洛丽塔》?为何要在德黑兰读《洛丽塔》?这当然并非因为纳菲西本人是纳博科夫专家、出版过关于纳博科夫小说的专著,而是因为在纳菲西看来,《洛丽塔》这样一个"恋童癖"故事,其"最迫切的真相不在十二岁女孩被老色鬼强暴,而在一个人的生命遭另一个人剥夺"。小说中沦为禁脔的少女,不仅在人身上被控制、走投无路,而且其身世、遭遇也只能由其占有者来叙述,正像马克思在《路易·波拿巴的雾月十八日》里说的,"他们不能表达自己,他们只能被表达。"因此,纳博科夫"揭发了所有侵占他人生命的唯我主义者的行径","他们企图按照自己的梦想和欲望去塑造别人"。总而言之,《洛丽塔》"反对一切极权思想的本质"。这种解读当然会激起不小的争议。这种争议性既来自于书中对伊朗政治现实的批判,也来自于对伊斯兰妇女现实处境的揭露,同时也来自于文学教育在东西方不同语境下的困境。

虽然纳菲西声称《洛丽塔》不是对伊朗伊斯兰共和国政权的批判,但在书中她还是大胆地将矛头直指霍梅尼的宗教统治。她称霍梅尼是"一个严酷的阿亚图拉,一个自我标榜的哲人之王,前来统治我们的国度。他所打的名号是,他的一段过去遭剥夺窃取,如今他要以那段虚幻过去的形象重塑我们。"在纳菲西看来,《洛丽塔》可以视作是对霍梅尼这样的唯我统治者的讽刺。"其实纳博科夫是在报复我们自己的唯我主义;他在这方面报复了霍梅尼"。当然,这是在 2003 年,时间要是倒退到八十年代,纳菲西恐怕会沦为第二个拉什迪。《在德黑兰读〈洛丽塔〉》虽然不是《撒旦诗篇》,但是这本书处在美伊冲突不断升级的国际政治局势下、处在东西方文化冲突的大背景下,在美国得到巨大反响是必然的。为这本书大声叫好的大批文人、知识分子当中就有苏珊·桑塔格,她声称纳菲西的书让她"着迷而感动",因为纳菲西"抵抗了,同时也帮助别人抵抗了伊斯兰对女性的极端压迫"。正是这个桑塔格,在 2002 年"9·11"周年之际说过,"我不质疑我们确有一个邪恶、令人发指的敌人,这敌人反对我最珍惜的东西——包括民主、多元主义、世俗主义、性别平等、不蓄须的男子、跳舞(各种各样)、裸露的衣服,嗯,还有玩乐",矛头直指伊斯兰世界和伊斯兰文化。

"裸露的衣服"——的确,《在德黑兰读〈洛丽塔〉》一个很大的议题是伊斯兰妇女的解放。在日常生活中,衣服的裸露、拒戴面纱固然也是解放,但这只是身体的解放,真正的解放是心灵、精神的解放,它只能在文学艺术的世界里才能获得。正因如此,面对各种东西方小说,纳菲西总是保持一种女性主义的解读立场,试图从中寻求女性被压抑并为之抗争



阿扎尔·纳菲西

CPF/ 供图

> 在我看来,在德黑兰读《洛丽塔》的意义体现在,作为一次"文学课",它是一种"微观革命",是极权统治下的一次颇有启示意义的"文学行动"

的种种佐证。比如她把《一千零一夜》中山鲁佐德以讲故事的方式躲过暴君杀戮的故事,理解为女性通过想象和思考而瓦解了男性的暴力统治。而《洛丽塔》中,"洛丽塔"之所以"可怜",是因为她被她的占有者亨伯特"唯我化"(solipsization)了,她不能表述自身,她的身世、过去、历史被抹煞了,"伊朗的真实过去在窃据者的眼中仿佛不存在,就像洛丽塔真实的身世在亨伯特看来已幻化于无形"。因此,在纳菲西看来,通过文学艺术的世界,通过想象,找回女性被遮蔽被遗忘的自身,是伊斯兰妇女切实可行的解放之道。纳菲西召集七名女生来进行秘密阅读,正是这样的一次小小的文学试验,或者说"文学行动"。

把文学艺术解读为反抗压迫的武器,这是所有专制政权下的一种无奈。将"德黑兰"与"洛丽塔"并置,本身就是一个"奇观",不可否认,这也是引起大量西方读者好奇"围观"的一个原因所在。这很容易让我们联想到戴思杰写的一部文革小说《巴尔扎克与中国小裁缝》。这部描写法国小说在文革荒芜岁月里起到神奇的匡复人性的作用的作品,在法国出版后引起巨大轰动。在法国人看来,这似乎见证了法兰西文化的巨大魅力和影响力。在伊斯兰文化高压下的德黑兰读"洛丽塔",与在文革浩劫下的中国边陲读"巴尔扎克"有何不同吗?没有什么不同。在这里,西方的文学艺术都充当了拯救人性、谋求自由的精神食粮,都充当了抵抗极权意识形态的解毒剂。这是艺术的有幸,还是艺术的不幸?如果按照赛义德"东方学"的思路、按照伊格尔顿"所有的批评都是政治的批评"的论断,文学的政治解读,似乎是一种必然。正如赛义德说的,"人文学科的知识生产永远不可能忽视或否认作为人类社会之一员的生产者与其自身生活环境之间的联系。"

被纳菲西奉为精神导师的纳博科夫,其实是非常反对将文学与现实对应起来的。与《在德黑兰读〈洛丽塔〉》中所描述的伊朗语境下的"文学课"不同,其实还有纳博科夫在《文学讲稿》中描述的另一种美国语境下"文学课"。1950 年代,纳博科夫在美国康奈尔大学开过一门"欧洲文学大师"课,也是带着学生解读简·奥斯丁、福楼拜等作家的小说。但是后来的学生回忆说,在纳博科夫的文学课上学到的主要教义是:"风格和结构是一部书的精华,伟大的思想不过是空洞的废话。"正如纳博科夫一再告诫的,不能指望通过一部小说来了解世界,了解时代,"好小说都是好神话",伟大的小说提供给人的,"是那种最简单不过的精神上的兴奋,是感情上介入的兴致以及不受时空限制的神游"。显然,由于可以理解的原因,《在德黑兰读〈洛丽塔〉》很大程度上偏离了这个教义。但是,对作品如何解读是一回事,作品的解读行动本身则是另一回事。你可以不认同其解读,但你不能否认作为这个"解读"行为在现实语境下的意义。

在我看来,在德黑兰读《洛丽塔》的意义体现在,作为一次"文学课",它是一种"微观革命",是极权统治下的一次颇有启示意义的"文学行动"。关于"文学课",陆兴华在《致文学课》一文中曾有过阐发。他认为,"在一个争战的世界里,我们的文学课是一个和平的集体,是一块悬置的地方。我们每星期在一起一次,我们的文学课只是被包围着它的世界容忍而已,文学课是总体里的一条裂缝,是这世界之不道德的见证,是一块永不收口的伤疤,这世界在抗拒着我们,但这正是我们的存在理由。让我们成为空中花园,让我们去吸引,去鼓劲,让我们把乌托邦部分地实现到这个世界。这是我们的道德。"这是对《在德黑兰读〈洛丽塔〉》一书所记录的"文学课"的绝妙理解。实际上,改变人心、人性的并不是对作品的解读,而是这个解读行为的本身,正是在"文学课"营造出的"飞地"上,在小规模的公共精神生活空间中,孤独的个人才结成共同体。从这个意义上讲,《在德黑兰读〈洛丽塔〉》的启示并不限于伊朗、伊斯兰世界,而是所有人。正如书中所说的,"荒谬的虚构本质宰制着我们的生活。我们设法活在开阔的空间,活在已成为我们保护壳的起居室和屋外审查官的妖魔世界之间所形成的漏洞。这两个世界何者较真实,我们又究竟属于何者?我们再也不知道答案。或许要找出真相,只有努力发挥想像力,清晰道出这两个世界的模样,并在这过程中,赋予我们的梦想和身份一个具体的形式。"



《在德黑兰读〈洛丽塔〉》
【伊朗】阿扎尔·纳菲西 / 著,李孟勳 / 译
上海人民出版社
2011 年 1 月
29.80 元

新文学·旧史料

画家而能文者

郭娟 / 文

看刘海粟回忆傅雷,两人相识于法国,1929 年。那时傅雷正在法国巴黎大学读文学,同时也听艺术讲座,学习艺术史。两个年轻人异国相交,立刻成为知己,一同去卢浮宫观摩世界名画,去瑞士、比利时游览。在梵蒂冈大教堂,他们一起欣赏研究达·芬奇、米开朗琪罗的作品。那些绘制在屋顶的壁画,仰头看久了,累了,他们就索性躺在地上看;眼睛看花了,就用镜子反映下来看,完全沉迷于艺术境界中。傅雷热爱美术,也热爱音乐,在绘画、作曲、弹钢琴几方面都作过不小的努力,只是他的审美能力比创作能力高得多,总不满意自己画的画、作的曲、弹的琴,最后放弃创作转而做艺术研究,翻译,也取得了很大成就。而音乐梦想就由他的儿子傅聪实现了。

拿画笔的刘海粟文笔也灵光,他回忆傅雷,徐志摩,丰子恺的文字,都使人读了如见其人。丰子恺也是能画能文之人。他的《缘缘堂随笔》与他的漫画是可以对照着看的,比如那些表现小儿女意态的散文,对照着像《瞻瞻的车》——画中一个孩子用两把大蒲扇当自行车在"骑",像《阿宝两只脚,凳子四只脚》——孩子给凳子穿上了鞋子,真是不同艺术门类之间的一种"互文",相映成趣。谁说"意态由来画不成"?丰子恺漫画画得好,而题画的那一句话往往也如画龙点睛,让画意更隽永。见过丰子恺先生一幅漫画,画了一个正在咳嗽的老头儿和一对神情黯淡的男女,画的边款题曰:楼上老先生咳了一声,一对恋人就分了手。当时我正在大学里学五四时期反封建、提倡自由恋爱那一段文学史,看了这幅画,就明白了五四时期历史情形。还有一幅《最后的吻》,画穷人养不起孩子,只好忍痛送到教会育婴堂,而角落里狗妈妈在给小狗喂奶,人畜对比,真是情何以堪。丰子恺为鲁迅小说所画的插图,也是受到文学界与美术界人士赞扬的,因为理解得深,画得好。

而文学家鲁迅一生热爱美术,且为西方现代艺术所吸引,提倡新兴木刻运动,介绍国外版画家,培养国内新生力量,种种切实努力都是有实绩的。这是众所周知的。所以,当北京现代文学馆邀请雕塑家熊秉明制作鲁迅像,熊秉明在构思中首先想到这一点。他注意到鲁迅专文介绍的德国的珂勒惠支、比利时的麦绥莱勒,都以黑白对比的强烈冲击感表现人生之悲惨与战叫,后者在手法上深受立体派和表现派的影响:粗犷,炽热,简净,痛快。熊秉明发现这种艺术品格也是鲁迅的创作追求,鲁迅的小说决非一般所谓平实的写实主义,鲁迅的风格有现代感,这是鲁迅与许多同时代中国作家大不同处。熊秉明甚至在鲁迅作品中读出了鲁迅像应有的质感——铁。而铁在艺术上应用是晚于青铜与岩石、具有现代感的材质。他在《关于鲁迅纪念像的构想》一文中写道:

> 铁是鲁迅偏爱的金属。铁给人的感觉是刚硬的、朴质的、冷静的、锋锐的、不可侵犯的、具有战斗性的。在文章中,在小说中,他常以"铁似的"来比喻他所赞美的人物。
>
> 《铸剑》:"挤进一个黑色的人来,黑发黑眼睛,瘦得如铁。"
>
> 《理水》:"只见一排黑瘦的乞丐似的东西,不动,不言,不笑,像铁铸的一样。"
>
> 《秋夜》:"……而最直最长的几段,却已默默地铁似的直刺着奇怪而高的天空……"

在多得不可计数的关于鲁迅的文章、专著中,每每有美术家的文章使人眼睛一亮,熊秉明、吴冠中,还有陈丹青,都曾写出他们对鲁迅的独特感悟。

熊秉明的美术随笔写得漂亮极了,前些年,人民文学出版社曾出版了厚厚的一本《熊秉明美术随笔》,编辑很兴奋地奔走相告,一读,果然好,其中许多篇什堪称散文中的极品。比如《看蒙娜丽莎看》。达·芬奇这幅名画,人们或近或远地欣赏过,但读了熊秉明的文章,仿佛开了艺术的天眼,见所未见。

他从观画者与画的关系写起:当我们欣赏一幅画,我们处于安全而优越的地位,我们是主体,我们在看,而画是被看;然而在蒙娜丽莎面前,情形不同了。她也在"看","在凝眸谛视、在探测。侧了头,从眼角上射过来的目光,比我们的更专注、更锋锐、更持久、更具密度、更蕴深意。她争取着主体的地位,她简直要把我们看成一幅画、一幅静物,任她的眼光去分析、去解剖,而且估价。"

接下来,熊秉明以他对西方美术史的熟知,将那些"在画里向我们注视的人物"画像一一拿来比较——

安格儿画的那些贵妇与绅士,端坐着,冰冷的瓷球般的目光定定地瞅过来,这样空虚失神的凝视,并不能给我们观赏者威压感;

提香画的威尼斯贵族男子,目光阴鸷、狡诈而挑衅,娴于台前幕后的争权夺利、明枪暗箭,一瞥之际早已估定了你的实力、野心甚至成败的几率。

林布兰特画中的老人、妇人、壮者、孩子,他们看向我们的目光似生命的烈焰,要照出我们"腑脏里潜藏着的悲苦与欢喜"……

这些画都要将我们从艺术欣赏领域推回生存状态,"在那里被摆布、被究诘、被拷问、被裁判、被怜悯、被扶持、被拥抱。"

但蒙娜丽莎的目光还与这以上种种不同,她向我们要另一种东西——她的注视要诱导出我们的注视。

熊秉明谈到了诱惑。他细腻地区分了少女的诱惑与少妇的诱惑。少女以其滋润与鲜美使人瞠目,诱惑了人而不自知,假使她知道了也会吃惊、羞涩不安、含着歉意吧,但青春的美依然不顾虑、无忌惮。少妇的容貌则稍稍收敛了美的锋芒,心灵成熟了,"孕怀着爱和智慧,宽容与认真,温柔与刚毅,对生命的洞识和执著"。她爱过了,也痛苦过,她如果诱惑,她能意识到那诱惑的强度和风险,"她是那诱惑的主人。她是谨慎的,她得掌握住自己的命运,以及这个世界的命运。虽然诱惑,她的生命不轻易交出来,她也不许你把生命轻易来交换。"

蒙娜丽莎的眼睛是少妇的眼睛。睇视着,守候着,并"像那一双优美叠合的手,耐心地期待"。你不敢回答,她也只有缄默;你轻率作答,她将莞尔,轻蔑一笑。她在探测你,似乎已经看出了你的彷徨、紧张、狼狈,猜透你的浮夸、轻薄、怯懦,或者是不安、觉醒以及奋起,以及隐秘的抱负,于是她神秘微笑了。这神秘千古的莫名的微笑的注视,似关切,却又淡然……如何画出呢?

与文艺复兴时期那些伟大的艺术大师一样,达·芬奇也是要上天入地探寻宇宙奥秘、洞悉世间万象的人物,他研究水的流动、火的燃烧,他制造飞翼、潜水衣,他用凹面镜收聚太阳光线,他解剖人体,看血管密布、白骨的黄金分割,他画过婴儿的圆润、老人的嶙峋,他从面貌的千变万化中捕捉圣母的温慈,智者的明睿,圣徒的坦然安详,犹大的凶险惶惑……熊秉明称他是"浮士德式的人物",说"他的宇宙论里没有神,只有神秘;没有恶魔,然而充满诱惑",他有研究、探索、描绘一切的豪兴。而蒙娜丽莎是诱惑中的诱惑。

熟悉芬奇艺术生涯与生命历程的熊秉明一方面细考芬奇的恋母情节,将一辈子没有结婚也没有恋爱过的芬奇比做永远的少年,羞涩、畏怯地躲在窗边远望街角处"她"的身影,满足于观察她的傲然、矜持而又脉脉的善意的流盼,不吻,不抱;另一方面他将芬奇描述为一个冷静的科学家,对于"诱惑"进行带有距离的观测,又像一位炼金术士,狂热地企图将那"诱惑"的元素从这个世界中提炼出来,变成一小撮金粉,装在曲颈瓶里给人看。于是,芬奇与蒙娜丽莎,不仅是芬奇与女人的关系,更是芬奇与世界的关系。"诱惑"脱离了性别成了纯粹的诱惑,宇宙间的无穷极的大诱惑。这诱惑引起了芬奇无穷极的追求,他要画出那画不出,他要画出那画不出之所以画不出。一年又一年,那神秘的微笑渐渐在画布上显形,得到恍惚的定影,画家一年一年老去,而向那诱惑的追求总有一小段距离未完成,总还有那么一点恍惚、浮动、模棱,在蒙娜丽莎的凝视中,画家在永远闭上衰疲的眼睛之前可能还在那微妙的面庞的光影之间添上一笔吧。

在这篇艺术鉴赏文章的结尾,熊秉明已超出了艺术境界而对芬奇的人生境界表达了由衷赞美:敢于追求无穷的人如芬奇,必能感到大满足、大欢喜。

在蒙娜丽莎的静静眼光中获得的竟是一种动感飞腾的生命力的无穷释放。——这当然是熊秉明看蒙娜丽莎看。

遇到好文章大概就如同惊艳般哑然失语,只觉得好,只有复述和抄书的份儿,满心钦羡。又忙着了解其人,原来不仅是美术家,1944 年熊秉明毕业于西南联大,1947 年赴法国巴黎大学攻读哲学,后来转学雕塑,1962 年起执教巴黎大学东方语言文化学院,是教授、系主任,1983 年获法国教育部棕榈骑士勋章,与杨振宁、王道乾、吴冠中等有很深交往,父亲是著名数学家熊庆来。

熊秉明于 2002 年去世——"吾去时真大醉也"——他的书法也相当了得。这些能画亦能文者,他们仿佛独得了艺术之神专宠,在文章与画纸画布雕塑间惬意地挥洒来去,留下妙文好画,此种境界,令人神往。

500 强房企覆盖面广 百强领跑综合实力整体提升

中国房地产 500 强峰会 23 日发布最新房企测评研究报告

2011 年 3 月 23 日,2011 中国房地产 500 强测评成果发布会暨 500 强峰会在北京举行,峰会旨在分享领先企业成功经验,整合全产业链核心资源,探讨房地产业转型与发展。中国房地产研究会、中国房地产业协会与中国房地产测评中心联合发布了《2011 中国房地产开发企业 500 强测评研究报告》、《2011 中国房地产开发企业 500 强建材采购首选品牌测评研究报告》及 2011 中国房地产开发企业综合实力 10 强、经营绩效10 强、商业地产 10 强、责任地产 10 强、运营效率 10 强、发展潜力 10 强、区域运营 10 强、稳健经营 10 强、外资房地产开发企业 10 强等系列测评榜单,以专业深入的研究、客观公正的结果,为转型时期的房企战略调整和模式创新提供了思路与范本。

测评重视企业综合实力 提高社会责任权重

中国房地产业协会秘书长、中国房地产研究会副会长兼秘书长苗乐如表示,此次的测评成果发布是对中国房地产企业综合实力的年度综合测评,也是对房企 2010 年的全面总结与经验的透视,从而可以清晰地把握市场脉搏,有助于房企发展战略与经营模式的调整和优化,有助于提升房企应对未来变化局面的能力,有助于房企携手共进迎接“十二五”开局,推进房地产业健康发展。为此,本次测评较以前做了一些新的探索,首先充分考虑了 2011 年乃至“十二五”期间房地产市场形势发展、行业转型、结构调整以及时代要求,展示了成长型企业有效适应市场形势调整结构、加快转型、保持较快发展速度的成效;其次,测评充分体现了国家宏观调控和产业政策导向,除反映企业规模的总资产等指标外,还考虑了新开工面积、竣工面积、租赁经营、新材料新技术运用等内容,加重了销售面积在企业规模中的比重;再次,本次测评提高了体现企业社会责任指标的权重,强调了企业参与住房保障建设、税收贡献、社会捐赠等内容,以使测评结果更加完整,为促进房地产业调整转型和健康发展起到积极的推动作用。

百强实力整体提升 万科继续位列榜首

研究显示,房企 2010 年的业绩增长依旧较快,500 强房企尤其是领跑的百强企业,销售业绩更是突出。根据此次发布的《2011 中国房地产开发企业 500 强测评研究报告》,2010 年全国商品房销售额为 5.25 万亿元,其中百强企业销售总额为 1.41 万亿元,占到总销售额的 26.9%。从企业来看,2010 年,万科实现销售金额 1082 亿元,销售面积 898 万平方米,毫无悬念继续“雄踞”500 强房企榜首的同时,也成为国内首家跨入千亿大关的地产企业,与恒大和保利共同荣列 2011 年中国房地产 500 强前三甲,领跑全国房企。其余排名综合实力十强的房企分别为:绿地集团、万达集团、中海地产、绿城集团、广州富力、碧桂园和雅居乐地产。

市场集中度提升强者愈强 行业步入百亿竞争时代

随着领跑百强企业实力的整体提升,市场集中趋势越来越明显。500 强研究报告显示,前 10 强销售金额达到 5936 亿元,占百强总销售金额的 42%,销售面积达到 5893 万平方米,占百强销售面积的 45%。前 20 强、50 强销售金额分别为 8442 亿元和 11730 亿元,占百强总销售金额的 59.7%和 83%,呈现市场集中度提升的态势。

值得一提的是,2009 年,销售金额突破百亿元的房企仅有 27 家,经历 2010 年市场的调控和整合,百亿房企的阵容仍持续扩充至 35 家。不仅百强门槛起点显著提高,也表明,整个行业的竞争已经从前些年数十亿元的竞争态势转向百亿竞争。

房企争锋二三线城市 布局商业旅游地产

由于土地资源充足、成本较低、竞争激烈程度较小,我国二、三线城市的房地产市场,吸引了众多的房地产开发企业。《2011 中国房地产开发企业 500 强测评研究报告》显示,从各个城市数据来看,二、三线城市的销售金额、销售面积明显高于一线城市,领跑百强房企正不断加强市场拓展力度,区域布局开始向全国渐次发展,二三线城市或将成为房地产企业着力的突破口,成为未来房地产市场发展的重要方向。

在领跑百强房企争相布局二三线城市的同时,商业和旅游地产也成为一个新的发力点。2010 年以来,包括金地、万科、中粮、保利、中海、富力等国内一线开发企业均积极投入商业地产的开发。同时,万科、万达、龙湖、世茂等房企也相继加大了旅游地产的拓展力度。

绿色低碳引领产业大势 房企模式创新决胜未来

研究发现,随着市场竞争的日趋激烈,知名房地产企业普遍注重模式创新,企业的经营模式创新能力成为在未来竞争中获胜的关键要素。

2010 年,更多企业开始积极发展“绿色低碳型地产”,实现产业的技术升级,通过产品转型,抓住未来发展的主要机遇。此外,不少企业也从以往的单一业态开发模式向多元化,集住宅、商业、办公和旅游等地产业态整合协同模式转变,如万科、保利、金地等企业;以土地资源集聚方式建立竞争优势的模式,向以管理、投资、战略整合方向发展的模式转变;以某个城市的局部地域为主要开发区域的模式,向点面结合模式转变,如建业、中华企业、嘉凯城等企业;以单一或数个一线城市为主导的模式,向二三线城市逐步拓展的模式转变,如绿地集团、远洋地产、城开集团等。这些模式创新预示着中国房地产业将会逐步向更加理性健康的方向迈进。

整合房地产全产业链资源 500 强开发商与供应商全方位对接

本次的 500 强峰会的另一亮点是《2011 中国房地产开发企业 500 强建材采购首选品牌测评研究报告》的发布,以及随之举行的中国房地产开发企业 500 强与首选建材供应商品牌的“跨界握手”行动,实现了房地产全产业链资源的全方位对接。

中国房地产测评中心表示,本次的 500 强首选供应商品牌测评,在上一年房地产产业链测评研究的基础上,评估和调查房地产开发企业在实际开发过程中建材采购的首选品牌,为房地产开发商、消费者、各子产业产品供应商提供决策依据。旨在帮助我国的房地产开发企业与供应商企业提高自身的综合素质和品牌意识,肩负起为消费者提供品质建筑的责任,促进整个产业链形成诚信、有序的市场竞争环境。另一方面,通过测评结果为第三方机构进行决策提供依据,进而促进我国房地产业的良性竞争与健康发展。

中国房地产研究会

中国房地产研究会是经国家民政部批准,业务上由住房和城乡建设部主管,由从事房地产规划设计、开发建设、经营管理、部品供应、投资融资、研究咨询等业务,并热心房地产研究的企事业单位和地方房地产社会组织,以及对房地产问题有较强研究能力的人士自愿结成的学术性的全国性的非营利性的社会组织,是主要从事房地产及住宅问题研究的全国性社会团体。

中国房地产业协会

中国房地产业协会是经国家民政部批准,业务上由住房和城乡建设部主管,由各地房地产业协会和从事房地产开发经营、市场交易、经纪中介、物业管理、装修装饰等企业事业单位及有关部门自愿参加组成的全国性行业组织。协会以加快发展房地产业,提高人民居住水平为宗旨,坚持为行业、企业改革发展服务,为政府政策服务的方针,协助政府加强行业管理,传达、贯彻执行国家的法规与方针政策,反映广大会员与企业愿望与要求,在政府与企业之间发挥桥梁与纽带作用。

中国房地产测评中心

中国房地产测评中是由中国房地产研究会、中国企业评价协会、北京大学不动产研究鉴定中心、上海易居房地产研究院、新浪网技术(中国)有限公司五家单位共同发起成立,依托发起单位的研发力量,本着“科学、公正、客观、权威”的原则,展开深入翔实的研究,《中国房地产测评系统》以客观数据为依据,导出公正、客观、权威的测评榜单,同时中国房地产测评中心数十位专家、博士将根据测评数据和榜单撰写深入、全面的测评报告,并以强势权威媒体为渠道向全社会发布测评成果,提供相关服务。

2011 年中国房地产开发企业 500 强之百强榜单

排名	企业名称
1	万科企业股份有限公司
2	恒大地产集团有限公司
3	保利房地产(集团)股份有限公司
4	上海绿地(集团)有限公司
5	大连万达集团股份有限公司
6	中国海外发展有限公司
7	绿城房地产集团有限公司
8	广州富力地产股份有限公司
9	碧桂园控股有限公司
10	雅居乐地产控股有限公司
11	龙湖地产有限公司
12	世茂房地产控股有限公司
13	中信房地产股份有限公司
14	金地(集团)股份有限公司
15	华润置地有限公司
16	远洋地产控股有限公司
17	SOHO 中国有限公司
18	金科实业(集团)有限公司
19	复地(集团)股份有限公司
20	新城控股集团有限公司
21	招商局地产控股股份有限公司
22	北京首都开发控股(集团)有限公司
23	中铁置业集团有限公司
24	恒盛地产控股有限公司
25	金辉集团有限公司
26	首创置业股份有限公司
27	星河湾地产控股有限公司
28	保利(香港)投资有限公司
29	合生创展集团有限公司
30	世纪金源集团
31	杭州滨江房产集团股份有限公司
32	新世界中国地产有限公司
33	建业地产股份有限公司
34	越秀地产股份有限公司
35	大连亿达集团有限公司
36	深圳华侨城控股股份有限公司
37	北京金隅股份有限公司
38	青岛海尔地产集团有限公司
39	雅戈尔集团股份有限公司
40	佳兆业集团控股有限公司
41	嘉凯城集团股份有限公司
42	合景泰富地产控股有限公司
43	大华(集团)有限公司
44	上海城开(集团)有限公司
45	重庆隆鑫地产(集团)有限公司
46	和记黄埔(中国)有限公司
47	北京城建投资发展股份有限公司
48	盛高置地(控股)有限公司
49	重庆协信控股(集团)有限公司
50	路劲地产集团有限公司
51	上海爱家豪庭房地产集团发展有限公司
52	中华企业股份有限公司
53	上海景瑞地产(集团)股份有限公司
54	沿海绿色家园有限公司
55	旭辉集团股份有限公司
56	天津住宅建设发展集团有限公司
57	金融街控股股份有限公司
58	荣盛房地产发展股份有限公司
59	新湖中宝股份有限公司
60	融创中国控股有限公司
61	九龙仓(中国)有限公司
62	四川蓝光和骏实业股份有限公司
63	天津市房地产发展(集团)股份有限公司
64	仁恒置地集团有限公司
65	棕榈泉控股有限公司
66	北京融科智地房地产开发有限公司
67	珠海华发实业股份有限公司
68	上海陆家嘴金融贸易区开发股份有限公司
69	凯德置地(中国)投资有限公司
70	鲁能置业集团有限公司
71	宝龙地产控股有限公司
72	天地源股份有限公司
73	融侨集团股份有限公司
74	上置集团有限公司
75	上海农工商房地产(集团)有限公司
76	江苏中南建设集团股份有限公司
77	建发房地产集团有限公司
78	新鸿基地产发展有限公司
79	中天城投集团股份有限公司
80	广东珠江投资股份有限公司
81	阳光 100 集团有限公司
82	升龙投资集团有限公司
83	龙光地产集团
84	中冶置业有限责任公司
85	深圳控股有限公司
86	瑞安房地产有限公司
87	苏宁环球股份有限公司
88	置信房地产开发有限公司
89	厦门禹洲集团股份有限公司
90	河南正商置业有限公司
91	厦门国贸地产有限公司
92	南京朗诗置业股份有限公司
93	莱蒙国际集团有限公司
94	广宇集团股份有限公司
95	厦门海投房地产有限公司
96	上海实业发展股份有限公司
97	上海鹏欣(集团)有限公司
98	新疆华源实业(集团)有限公司
99	厦门明发集团有限公司
100	上海城投控股股份有限公司

经济观察报 理性、建设性 The Economic Observer

经济观察报十周年 The 10th Anniversary of The Economic Observer

理性的力量

《经济观察报》十周年庆典

10 YEAR ANNIVERSARY OF THE ECONOMIC OBSERVER

2001年4月16日，在新世纪的晨光中，这份橙色的报纸
第一次被送到您的面前，到今天，已经匆匆走过了十年的岁月
这十年，我们的自信与勇气
在为与生俱来的社会使命负责
这十年，我们一直高举着这面橙色的旗帜
在高歌猛进时忧虑，在悲观疑虑中坚持
这十年，我们与全体读者和伙伴坚守理性的原则
观察并记录着中国商业的伟大崛起

4月
经济观察报全新改版

4月17日
理性的力量
《经济观察报》十周年庆典

4月18日
《经济观察报》“十年100版特刊”

4月22日
“中国最受尊敬企业十年”颁奖典礼

创刊号征集

请拥有2001创刊号的朋友快速联系我们
您将作为VIP贵宾
与我们相聚在《经济观察报》十周年庆典活动现场
共同见证这具有纪念意义的历史性时刻



经济观察报十周年活动组委会：
合作联系人：陆小妹 64209022-1228 ／手机：13699166138 ／邮箱：luxiaomei@eeo.com.cn
创刊号征集联系人：蒋晓雪 64209022-1173 ／手机：13811952836 ／邮箱：jiangxiaoxue@eeo.com.cn

指定视觉设计：千百度传播机构

编辑:张琪 E-mail:zhangqi@eeo.com.cn 美编:刘会芹 2011.3.28

公司@社交网络

张邦松 / 文

当Facebook的估值超过800亿美元后,即使再迟钝的CEO也能意识到,它必将对商业世界带来无法回避的影响。市场对这个社交网站给出仅次于Google的估值,绝不仅仅是因为它能帮助全球6亿多的用户打发无聊的时光,而是逐渐认识到它可能蕴含的巨大力量。

社交网站正以惊人的速度渗透进我们的生活,全世界的网民把越来越多的时间花在了Facebook、Twitter和YuTube等社交网站上。据市场调查公司尼尔森统计,人们每4.5分钟在线时间中就有1分钟用于社交网络或博客。网络用户每月在社交网站和博客上总计花费1100亿分钟。Twitter的创始人之一比兹·斯通,在自己的博客中提到:Twitter每天有超过1.4亿条的信息被发送,累积起来,每八天就有10亿条信息。

现在的问题是,当社交网站成为我们生活中密不可分的一部分之后,它带来的改变是什么?Google用户体验研究院的保罗·亚当斯(Paul Adams)认为:“社交网络是一个根本性的改变,它的出现仅仅是我们的网上世界在追赶我们的网下世界。”想想看,一旦这两个世界合二为一,将意味着什么?

一些具有前瞻性的公司已经在试图打通这两个世界之间的联系。“客户行为的改变,已经在改变着商业以及从事商业的所有的方式。”埃森哲客户关系管理咨询服务全球董事总经理罗伯特·沃伦认为。

这家全球知名咨询公司最近发布的一份关于社交网络的报告认为:社交媒体尚在起步阶段,但其影响将大大超出业内所有人最大胆的想象。埃森哲相信,“社交网站将彻底改变公司业务”。

企业对互联网的利用并不是新鲜事,但社交网络的不同在于,它有可能是革命性的,其影响将在整个价值链上都能有所体现。IBM甚至为基于社交网络的商业行为取了一个新名字,叫社交商务(Social Business),并认为,社交商务将是堪比电子商务(E-Business)的一场商业变革。社交商务的切入点并非仅仅停留在塑造网络上的品牌与消费者关系上,而是贯穿于市场关系、客户服务、产品与服务的研发、商业运作与人力资源管理等各个层面。

“企业必须重新审视过时的商务实践,创造更多机会,大力借力社交网站这类新能力。”罗伯特·沃伦说。

重塑商业

显而易见,对于企业来说,社交网络最直接的影响是它对营销的帮助。

最近,一则关于苹果的趣闻在新浪微博上广为流传:美国一男子在购买i-Pad 2后迫于妻子的压力选择退货,在寄还的iPad 2上附带一张纸条,上面写着“老婆不让”(Wife said no)。苹果决定把这台iPad 2送给这名男子,并附带一张纸条,上面写着 Apple said yes。

这则趣闻在几天时间里转载超过了50000条,评论达到8000条。而且可以肯定,它在Facebook、Twitter上的传播会更加广泛。苹果仅用了几百美元(一台i-Pad 2的价值)就完成了一次成功的全球营销传播。这在社交网络出现之前是无法想象的。

不仅苹果这样的大公司,即使是一些小品牌也能从这种类似于病毒营销的手段中获益。Tipp-Ex是欧洲一个涂改液品牌,在公司“猎人射熊”的互动式广告中,猎人用Tipp-Ex将影片名称中的“射杀”一词涂掉,网友可以填入“拥抱”、“共舞”等其他动词,产生不同的故事结果,非常有趣。因此,在YouTube登出短短6周时间内,这则广告点击率就超过了1000万人次。

埃森哲认为,社交网络是向用户介绍新产品的有效方式,同时还能获得用户的及时反馈。“得益于社交媒体,企业能以更低成本,更快地完成市场调查;还能与消费者进行交流,获得与传统的顾客直接反馈或昂贵费时的焦点小组等方式相同的顾客意见”。例如,电子零售商百思买通过在线论坛每周平均与5000名消费者进行交流,还经常与Facebook上的130万粉丝进行互动。企业能通过这种方式与竞争对手看齐,同时了解购物者的喜好。

> 企业对互联网的利用并不是新鲜事,但社交网络的不同在于,它有可能是革命性的,其影响将在整个价值链上都能有所体现

通过社交网络,营销与销售之间的界限正变得模糊。“所有的公司必须意识到,社交媒体并不只是提供一个传统销售、服务的新渠道而已,它们应该意识到这是能够改变销售模式、服务模式的催化剂。”埃森哲亚太区客户关系管理咨询总经理陈泽奇说。企业能迅速将光顾者变成购买者,将购买者变成推销员。这一点在团购行为中体现得尤为明显。

在帮助企业了解消费者需求方面,社交媒体将发挥日益重要的作用。企业能吸引员工、顾客、供应方和第三方,使他们积极参与产品创新。

百事可乐(Pepsi)曾开展一个项目,让所有客户有机会参与投票,来选择下一款产品的口味、设计、包装等,所有营销信息都是通过客户参与来决定的,相当于客户参与了产品的部分研发。最后总共有100万客户参与了投票,这个过程成功地动员了很多客户参与到自己的产品研发过程当中。

但是,并非所有的社交媒体都发挥积极影响,它也可能将负面的信息公诸大众。尼尔森的调查就显示,中国消费者更倾向于在社交媒体上分享产品的负面信息。但对于一个有责任感的企业来说,这未必是一件坏事。“企业可以通过在社交媒体上其他客户的相关服务体验,了解到自己的问题是什么,自己该怎么解决问题,而不是通过传统的呼叫中心解决这些问题。”陈泽奇说。这些反映在社交网络的信息大都未经过滤,企业可以很容易得到它并分析出一个相对客观的结论。此外,“客户成本能够减少20%左右,而且消费者满意率也能提升5%到7%”。

与给企业生产、经营和销售等环节带来的变化相比,社交网络对企业文化的改变更值得关注。“社交媒体将促使企业进行文化改革,这对那些希望在新一轮互动环境下获得繁荣发展的企业而言,将是极其必要的。”罗伯特·沃伦在其参与的报告中说。

企业应转变思想,摒弃过去20年的旧观念。过去企业习惯于让低薪、低技能的员工与顾客互动,客户代表严格遵循问题上报原则,有些问题解决通常需要花费数天、数周、甚至数月时间。埃森哲认为,当客户支持部门是消费者唯一可以求助的地方时,这种方法或许可行。但是,今天的消费者会避开官方系统,互相联系,将问题公诸于众。在这种情况下,企业必须迅速、灵活地进行回应,才能避免灾难。另一方面,在社交网络时代,企业无法垄断信息。陈泽奇认为,以前企业无论是在做营销、销售以及服务的时候,他们都认为是在一个固定的时间、固定的地点,来把固定的、他们能够掌控的信息对消费者传达。这样他们就能够完全控制这个舞台。

“而现在形式已经变了,公司不能够总是处于舞台中央,他们也应该成为整个观众群体的一个部分了。”陈泽奇说。

有战略地进入

“我们必须要开始行动。”罗伯特·沃伦说。在下一轮商业创新浪潮中,正视社交网络影响的企业将掌握主动。但是,沃伦认为,企业参与社交媒体的过程并不简单。“要采取非常全面的策略,而不只是把自己的产品通过社交网站销售,或者是以什么服务的方式和社交网站进行连接;在考虑到整体商业运营的时候,影响的不光是后台办公室,比如人力资源、IT部门,事实上,它牵扯到整个公司业务部门的方方面面,所以我们必须要以一个全面的方式考虑自己的公司战略。”他说。

在进入社交媒体之前,最重要的战略就是,企业要主动地选择一个社交媒体,而不要等着它来选择你,公司应该采取一个前瞻式的而不是被动反应式的社交媒体策略。下转50版



140字的商业可能

张晶 / 文

Twitter和Facebook依然是这个时代的明星,并一再证明了其大有可为的营销价值。戴尔曾利用Twitter赚取了500万美金,星巴克为Twitter制定了几百万美元的营销计划。如果你是大明星Kim Kadishian的话,一条tweet可以为你赚到1万美金。

当然,中国的明星是新浪微博。目前在香港和台湾,新浪微博的注册人数已经超过了Twitter。SOHO中国已经高调宣布取消本年度的传统媒体投放预算,但正如我们所看到的,潘张夫妇无时无刻地在新浪微博上展示着他们的价值观、生活琐事和宗教信仰。而凭借凡客体在新浪微博上迅速传播,为其成长注入强心剂的凡客诚品,甚至将更新微博列入员工KPI的考核因素之一。

毫无疑问,社交网络正在深刻改变着传统的商业行为。让我们来看看,对于新浪微博,这个被称作“facebook+twitter”的中国式混搭体,在它尚未完全公布自身商业化路径的时候,企业用户究竟用这种低成本的方式做了些什么?正是在这些精心设计和无心试验之中,潜藏着140字的商业可能。

1.“一对一”服务:用微博来完成在携程上查阅机票、酒店信息,它会发送对应消息来告诉你。和浩繁的网站搜索相比,提升了效率和精准度,用户体验近乎一对一贴身服务。与此类似,粉丝也不一定要很多才能达到理想效果。理想大厦的便利店,仅有800粉丝,全部是楼内上班族,用户黏性高。这些“熟客”的每个细致需求都会尽可能得到迅速而直接的满足。

2.行业微博生态圈:新浪微博试图打造“行业微博生态圈”,尽可能使之社区化。几乎80%的汽车品牌,都开通了它们的新浪微博。按此逻辑,不仅品牌厂商,经销商、汽车用品厂商、服务商、汽车媒体都会是生态圈的组成部分。

3.企业内部传播:目前有很多公司职员,每天会通过微博处理大量公务:会有客户在这里发信,上下级和同事之间沟通,群体信息发布。

4.微招聘:微博不仅是市场部的工具,HR部门也可善用此道。宝洁曾通过新浪微博发布一个重要岗位的招聘信息,两周内获取了60份优质简历。有目的地转发,会形成一个信息的“自筛选、自传播”效应。新浪今年还会举办微招聘大赛。

5.危机中的传播:舟曲泥石流灾害期间,19岁的男孩率先用微博呈现灾情引起关注。有一天他写道,这可能是我最后一条微博,我的手机丢了,现在在网吧。随后摩托罗拉公司人员评论,我们会送你一款最新手机来报道灾情,并在48小时内通过兰州代理商递送给他。诺基亚也随后表示赠送意向。这一行为令摩托罗拉粉丝顿时增长3000多个,并随后有195条赞誉性评论。

6.微博客服:在光大银行原有页面上,用户可以留言反映,有四个小姑娘承担回复工作。可想而知,很少有人在此留言,工作也显得沉闷。而当这里开通了一个微博按钮之后,四个人的工作量就非常饱和。每天上班都会搜索谁在讨论光大,谁在求助。任何一条妥善处理的回复信息,由于会被上万名粉丝看到,而呈现额外的附加效应。

7.新浪微博大屏幕:现场发送,背景展现,适用于年会等公众型活动。有数百家企业在过去一年采用了这一手段。

8.微课堂:在新东方与微博的合作页面上,未来将汇集所有校长、老师、分支机构的微博,每个课程也会开设专门微群,形成沟通的私密空间。改变了原先课后寻找老师的困境,备课资料也可借此传递。

9.电子商务平台:不久之前,新浪微博和麦考林牢固地绑在了一起。电子商务的SNS化,正是马云所竭力倡导的。看来大家都想到一起去了。但新浪微博在SNS的优势显然在于,建立的关系多为真实关系,比淘宝上陌生者的玩玩来得可靠。这或许会对大量企业产生充分的吸引力。Facebook上目前的一些零售商的做法可资借鉴。

美的重塑小天鹅

李晶 / 文

“经典具有让你的产品脱颖而出的力量,它是一个强有力的差异化概念,因为拥有悠久历史看起来天然地具有心理上的重要性,这能让人们选择时有安全感。”美国“定位学之父”杰克·特劳特如是说。正因为如此,在商业世界中,聪明的决策者正在通过产业链的不断延伸让那些经典品牌的“安全感”得以蔓延,但挑战是如何让这种“蔓延”不演化成一种稀释品牌的力量,而最终复制成功呢?

人们看到,中国家电企业正在通过令人眼花缭乱的并购建构多品牌的产业帝国。比如海尔推出了面向中高端市场的卡萨帝冰箱后,于今年初推出了面向农村市场的统帅品牌,进行品牌细分;海信则在并购科龙后,拥有了覆盖全家电的海信、科龙、容声三大品牌;而长虹在入主美菱后,也完成了长虹、美菱两大品牌对黑白家电的覆盖。

值得注意的是,在多品牌帝国之后,中国家电大佬将进一步扩张的触角伸向了自己的王国。日前,美的在并购小天鹅两年多后宣布,在小天鹅洗衣机基础上,再推小天鹅空调、冰箱等系列产品,全面构建以小天鹅品牌为主体的大白电平台。小天鹅股份有限公司总经理柴新建强调,小天鹅空调、冰箱产品定位于中高端市场。

“在残酷竞争的环境下,中国家电企业正热衷于进行同一品牌下不同品类的延伸,这是一个明显的趋势。”道盛奇正管理咨询公司合伙人董少博认为,“这样可以利用消费者的品牌记忆来加快新品类的市场进入期,减少营销成本。但并非所有企业都可以进行多品牌运作,这要看企业的资金实力和运营经验,还要看市场空间,即品牌定位的机会。”



美的入主后的首要目标就是要“唤醒小天鹅” CFP/ 供图

唤醒小天鹅

在无锡的工业园区,小天鹅新落成的工业大楼顶上,挂着两个牌子,一个是“美的”,一个是“小天鹅”。而一年前,这里还只是一片荒地

在人们的记忆中,1978 年小天鹅生产出中国的第一台洗衣机,它曾经拥有连续 10 年占据全国洗衣机冠军宝座的辉煌,但从 2003 年转手民企“斯威特”,到 2006 年无锡国联收回国有股,这中间小天鹅历经磨难。当年,在完成了从一家洗衣机厂向综合白电企业的扩张后,其先后进军空调、冰箱、干洗机、洗碗机、小家电等多个领域。但是多元化扩张从来都不是易事,在短期推动小天鹅成为产销过百亿的家电企业之后,大投入小产出最终让小天鹅放弃了多元化。

事实上,早在 1997 年小天鹅就开始涉足空调行业,还一度将其作为第二支柱产业,并斥巨资进行投入。然而,由于竞争激烈和人事震荡等原因,交出的成绩单并不出色。2007 年 1 月底,小天鹅宣布,众产品线实施战略性收缩,回归洗衣机主业,随后小天鹅空调开始退出市场。

2008 年 2 月,美的电器收购了小天鹅 24.01%的股权,成为控股股东。“美的入主后的首要目标就是要‘唤醒小天鹅’”,柴新建说。“美的启用小天鹅布局大白电,就是要让小天鹅品牌做一些美的品牌无法覆盖和辐射的市场和消费者,抢夺一些倒闭品牌的份额,增加了美的系的市场占有率。”一位业内人士称。

塑造小天鹅

故事的另一个主角美的是以生产空调著称。在迈入“千亿俱乐部”之后,美的正在进行多品牌试水。众所周知,这家公司以生产电风扇起家,此后逐步拓展到空调、微波炉等领域。2002 年,美的开始启动大白电战略(冰箱、洗衣机和空调统称大白电)。2004 年,通过收购荣事达和华凌,美的搭建了完整的大白电框架。

> 在残酷竞争的环境下,中国家电企业正热衷于进行同一品牌下不同品类的延伸,这是一个明显的趋势

收购小天鹅对于美的大白电战略的一个特殊意义在于,小天鹅是世界上同时拥有波轮、滚筒、搅拌三项洗衣机技术的少数企业之一,这显然十分重要。美的电器董事局主席兼总裁方洪波的决策眼光颇为长远,他说:“好资产不怕贵,问题资产不能碰。强强相加,是我们进行相关资产收购时的决策前提。”

“在国内冰箱和洗衣机行业前三名的企业市场份额,相比空调行业寡头竞争格局,差距较大。这意味着这两块市场的产业价值,还没有得到充分挖掘,即具有整合空间。”董少博认为,“中国家电行业仍处于诸侯割据并未形成寡头的局面,尚有整合的空间。正因为如此,对于大型家电企业来讲,如何运用多品牌战略来抢占不同端的客户群体仍然是其所必须面对的严峻课题。”

然而,收购仅仅是万里长征的第一步。对于漫长的整合来说,最艰难的部分总是在惊心动魄的谈判之后。这是一场更加复杂而艰苦的战役。在方洪波的布局中,小天鹅将成为其洗衣机的整合平台。

2010 年 9 月,美的将合肥荣事达 69.47%的股权出售给小天鹅,小天鹅以这一资产为价值向美的电器定向发行 8340 万股,从而完成了小天鹅整合美的所有洗衣机业务的任务。从一开始,美的便着手整合小天鹅与美的电器存在的同业竞争问题,计划着将荣事达的洗衣机业务装入小天鹅。

至此,小天鹅成为了台上整合的主角,而美的是总导演。在做大小家电和空调产业后,美的相关多元化锁定了冰箱和洗衣机领域,并购重组成为其迅速切入的突破口。美的对小天鹅的改造,目前来看,已取得了初步的成功。3 月 15 日,小天鹅 2010 年财报显示,其实现营业年收入 112.02 亿元,同比增长 65.7%;实现净利润 5.07 亿元,同比增长 78.66%。

从多品牌到多品类

在整合过程中,美的的核心思路是把小天鹅放到自己的这盘大棋中做考虑的,它知道最终应将小天鹅塑造成一家什么样的公司,这其实也是整合的起点。

事实上,美的在收购之前,已经对小天鹅做了清晰的集团战略定位——美的洗衣机平台。因此,一切与洗衣机无关的子公司,全部被剥离掉。入主小天鹅后,美的相继剥离了小天鹅的一系列非相关资产。

目前,美的集团旗下美的、荣事达和小天鹅三个品牌洗衣机的销售部门、供应链、制造和研发部门完成整合,“实行一套班子,统一管理”。这三大品牌分别定位于专业高端、年轻时尚和大众化市场。至此,美的产品线更加丰富,借助荣事达品牌进入三、四级市场,在不拉低小天鹅品牌形象的情况下实现向低端延伸。小天鹅、美的和荣事达三个品牌分别针对不同的细分市场,进行错位经营,满足不同地区、不同市场、不同层次消费者的需求。而美的电器则致力于冰箱、空调及小家电业务,解决了大股东与控股子公司的同业竞争问题。这就是其精心炮制的多品牌版图。

整合之役完成之后,方洪波开始带领小天鹅杀回曾经战斗了十年的空调市场。从今年开始,小天鹅空调、冰箱、洗衣机三大品类的统一形象广告开始在央视一套的黄金时段播出,广告最后的画面中,除了洗衣机、冰箱外,还有一台柜式空调。

不过,人们担心小天鹅在空调市场会不会重蹈覆辙。中国家电协会秘书长徐东生认为,美的集团千亿元的资金实力会让其在空调、冰箱产品在市场营销上得心应手。

“美的的想法是,小天鹅不单要做大空调业,更关键的是要往‘上’走,全面参与中高端市场的争夺”。美的制冷家电集团中国营销总部副总裁王金亮说。

专注白电

“多品牌战略的前提是每个品牌都应具有某一细分市场的清晰定位,这是由消费者心智及其内在需求所驱动的。”董少博指出,“最典型的例子是宝洁公司洗发水产品的多品牌战略,海飞丝宣扬‘去头屑’,飘柔是‘柔顺’,潘婷是‘营养’,沙宣定位为‘专业’等等。这就意味着消费者无论出于任何独特需求都会被宝洁的产品满足,这就是宝洁在中国占有了 60%以上的洗发水市场份额的原因。”

不过,在他看来,“单一品牌的多品类延伸是把双刃剑。一方面,新品类在短期内的销售额会快速提升,并且营销成本会大大降低;另一方面,其品牌的独特价值有可能会被侵蚀,并模糊其目标客户对该品牌的差异化认知,从长远上破坏了品牌最初的差异化定位,并损伤其长期的品牌价值。”

“其实严格意义上讲,我们主业还是非常突出的,只是集中在白电,并没有做非常大的跨越,是在坚持白色家电专业化基础上的产品多元化。”方洪波说,“美的电器在未来 5 年内将不会涉足黑电领域。”

美的创始人何享健在 2007 年时也曾坦承,“过去七八年来,做手机,做彩电,做房地产都很好,很多人发财了。我的部下、朋友给过我很多意见和主张,但我很清醒,要抓住自己的优势,赚自己能赚的钱。”事实上,创业于 1968 年的美的集团,尽管旗下已拥有三家上市公司、四大产业集团,也涉足物流等领域,但也一直围绕白色家电生产基地和出口来经营。

“不过,商业竞争是无比残酷的,消费者会面对越来越多的选择。而在每次选择中,消费者更倾向于做简单而重复性的购买,在心理上拒绝陷入复杂而混乱的选择。”董少博认为,“这就意味着,任何品牌的终极目标即成为该品类的代名词。”

公司@社交网络

上接 49 版

陈泽奇把企业进入社交媒体的过程分为聆听、吸引和优化三个步骤。聆听是为了得到客户群对于公司的反馈,这是一个非常复杂的过程,需要对各种杂乱的声音进行分析处理;第二步是吸引,要影响有影响力的客户,并且通过他们把自己的营销行为放大;第三步是优化,把所有的公司的业务部门都集中在一起,并且让他们知道通过前两步得出的重要分析和结论,公司应该对此作何反应,这样才能使公司真正地、最好地利用社交媒体的力量。

这个过程会给企业带来一个新的挑战,即如何将对社交网络的应用系统化,把它变成企业管理链条中的一部分,而不只是企业的随机行为。

罗伯特·沃伦认为,企业必须解决好几个方面问题。首先是人力资源部门要制定非常好的政策,这些政策就能够指导员工既在社交媒体上非常活跃,但是又有非常清晰的架构和一些原则、政策指导他们的行为。随着社交媒体内容的急速增长和实时更新,企业代表和其他员工应有关于是否回应、何时回应、如何回应等方面的指导。企业还要能发现是哪些热心过度的员工在论坛上泄露公司最重要的机密。

此外,社交网络对企业 IT 部门也提出了新的挑战。“对那些缺乏经验的 IT 部门而言,如何对大量不成熟、发展迅速的信息源进行整合,是摆在他们面前的新难题……IT 部门必须能够处理复杂易变的环境,因为随着企业战略的变化,新技术和新应用方案有时在短短几个月内就会被淘汰,而数据量却呈几何倍数增长”。

第三是关于整个企业的组织架构。作为公司的领导人要知道如何看待这个问题,如何分配职责,因为社交网络不只牵扯到公司的某个部分,而是所有业务部门,这需要整个组织做好准备。“现在社交媒体传播的速度是非常的快,所以很显然它会对整个的管理架构和管理流程产生很大的影响。”沃伦说。但目前来看,影响的程度与最高领导层、管理层的行为密切相关。沃伦认为,来自管理一线的变化很有可能成为整个企业文化中社交媒体是否能活跃的非常重要的驱动因素。“比如有些公司提升了一些本来很年轻、当不上高管位置的年轻人,承担了非常重要的营销或者客户服务的职责,主要是因为他们对科技很熟悉,而且也了解客户的行为。”他说。

罗伯特·沃伦还提醒社交网络踊跃的参与者,就社交网络而言,潜在的、最有影响力的一种方式将会是和移动技术的结合。通过社交媒体企业就能够在任何时间、任何移动终端、在任何地方对客户进行市场营销,同时客户也可以在任何时候做他想要的购买。“只有把社交媒体和移动结合起来,附加上很多可能的应用,比如移动付费等,才能把它的潜力发挥到最大。事实上它可能会重构我们的商业,并且重新决定在这个商业的世界当中,谁将是领先者。”罗伯特·沃伦说。

快公司



林伟:我的袜子有“故事”

张昊 / 文

见到林伟的那一天,他的公司刚刚从一个两室一厅的民宅搬到了富力双子座。“我们终于成正规军了”,他难掩自己的激动。

这一切似乎都来得太快,林伟创办的维棉网刚刚上线不到半年,但这个以卖袜子为主的 B2C 网站的日均销量已经近 1000 双,而他当初给团队定的目标只是三个月后稳定在日均 100 双,维棉网刚上线一周,这个目标其实就已经实现了。“后来的发展速度的确在意料之外。记得 1 月初的某天,有个同事跟我讲:林伟,我们昨天破了 1000 单了。你怎么不发微博宣传宣传呢?我故作淡定地看了他一眼:多大点事儿。”回忆起当时的情景,林伟的笑容中挂着一丝得意。

舍我其谁

林伟的品位极佳,蓝港在线 CEO 王峰就曾评价他是“互联网界最懂衣着搭配的人”。他曾经是金山的高管,风度翩翩的外表之下,谁能想到他也是穿五块钱的地摊货袜子?“国人对品位的理解更流于表面,我也如此。而当我离开金山在国外生活了三年后才发现,外国人对品位的理解更表里如一,他们享受高品质的衣物带来的舒适感。”很偶然的机会,林伟接触到了知名袜子品牌‘金脚趾’,“这一穿才知道差别,从那以后,我就再也脱不下来了。”


林伟 维棉网创始人兼 CEO

但林伟那时还没有发现其中的商机,回国之后,他来到了极光互动,又干起了老本行——游戏。

一晃几年过去了,国内的电子商务行业风生水起,除了几家大的百货平台外,还有很多小的垂直型网站,这似乎是个饱和的市场。但林伟隐约觉得还有机会,“我很喜欢凡客的风格,但买了几次后,我发现一个问题,这么迷人的一个故事下,产品品质则提不上口。我总觉得中国的电子商务已经进入一个误区,它们一再地降低价格和成本,而品质则被粗暴地抛弃。消费者追求低价,但这并不代表他们愿意放弃品质。”林伟忽然有了创业的冲动,“正是这些网站存在太多的破绽,我才觉得有机可乘,如果它们的产品很完美,我也许现在还在游戏行业呢。”

但做什么呢?林伟很犹豫,他考虑过很多品类,牛仔裤、内衣,当然还包括袜子。几个月的思前想后,再加上好友王峰的建议,他最终把切入口放在了袜子上。

“第一,它是快速消耗品,覆盖人群广,并且是刚性需求,你能想象到外国一些知名厂商一年的销售额都好几亿欧元吗?第二,袜子是个难登大雅之堂的东西,这反而增强了它的市场张力,如果能把一个毫无话题的东西做成话题,会有巨大的市场反馈;第三,中档袜子行业几乎一片空白,我们要不是去超市买便宜货,要不就去商场买诸如 CK 这样几百块的袜子,其他没得选;第四,袜子完全符合高毛利、高客单价、高重复购买率、高容错率、低替换成本的网购特点,而且它标准性很强,这使得运输、设计、生产、销售成本都相对低;当然最关键的是,至今还没有一个巨头盯上袜子,我们可以迅速地获得市场空间。”

做出决定后,林伟马不停蹄地开始了市场调研。他在上海、江浙、广东这几个袜子生产大省转了一圈后,有些惊呆了。“这个行业比我想象的更适合做电子商务。它完全没有品牌垄断,前十名的袜子品牌,不是这个行业的根本不可能知道。最令我吃惊的是,它们对营销的理解太滞后了。”有一次,林伟看到一款袜子的包装上写着“中国航天事业合作伙伴”,他很纳闷,袜子和航天有什么必然联系吗?可后来他才发现,原来这款产品的品牌叫“原子弹”。“东西很好,但可惜的是它们不仅不懂营销,甚至缺乏最起码的品牌概念。有这样可靠的供货商,而且它们没有能力绕过我直接面对市场,我当时很兴奋,这个市场舍我其谁?”

回到北京,林伟第一时间把自己的调研结果拿给王峰。“我当时也傻了,这么好的市场,竟然没人做?”王峰和林伟曾在金山共事多年,对林伟知根知底,“我几乎没考虑,因为我第一次看到他这么认真地对待一件事情。”于是,第一笔天使投资落实,维棉网开始启动了。

维棉故事

林伟想到的第一件事就是如何重新定义袜子。它不应该是一个附属品,而且绝对不是一个“脏东西”,它需要有自己的文化附着点。

这似乎并不容易,因为在物质极大化的今天,能够保持独特的风格几乎不可能。“你很难说出 Zara 和 H&M 风格的区别,这就是今天的流行现状。大家似乎更相信感觉,今天我可能想穿 Lee 的牛仔裤,而明天我就改成 Levi´s 了。有人常问我跟其他网站有什么区别,我认为目前区别不大,我们现在只希望为商业业态做一个有价值的补充。”

他很推崇凡客对服装的理解,甚至在维棉的网站上,我们会看到很多凡客的影子。但林伟认为这并不是抄袭,“即使没有凡客,我也会这样定义维棉,我希望在每个消费者的心中,都有一个属于他自己的‘维棉故事’。”

“电子商务会把一些东西的内涵卖丢,比如钻石,它代表了爱情,但通过冷冰冰的网络,这层含义似乎弱了不少。我理想中的维棉不一样,男孩买几件贴身的小衣物送给女友,很浪漫,而女儿给母亲买几双厚实的袜子,又很贴心。维棉的产品很简单,但里面的含义却不简单。”

他没有选择大面积的广告,而是通过微博来传递这个故事。“我更相信口碑,这不单纯的是从成本方面考虑。因为说再多也没用,你的袜子就是比超市的贵。所以,必须得体验之后,才能知道维棉那种特殊的感觉,你会爱上它的。”

林伟对品质的追求甚至有些“洁癖”,这似乎与当下的互联网环境格格不入,即使是凡客也未能免俗。但他还是很坚持,“人总是会回归的,互联网最本质的东西依然是服务,而维棉正是在做这种东西。所以,我并不认为我的理念有什么出入,企业的好坏并不完全由市场环境决定。”

因此,目前的成绩让林伟很欣慰。“我最高兴的还是看到微博上那一个个或感动,或有趣的‘维棉故事’,维棉似乎让很多人对袜子有了更多的期许。”他还记得自己的第二个投资人徐小平,在看到维棉网时的第一反应,“哇,袜子怎么卖得像水果糖一样?”

灾难,日本复兴之契机?

贾尔斯·钱斯 / 文

如何看待此次日本大地震?就在作者撰写本文之际,日本福岛第一核电站内,至少有一个以上的反应堆仍处于可能融毁的状态,导致的大量核辐射,将使在这场灾难中的死亡人数从估计的一万多人增加至更多。

不过,即便这次的核泄漏事故达到预计中最严重的程度,人们对核污染将祸延全球,或者至少会殃及周边国家以及日本国内许多地区的恐慌,也显得反应过激。核辐射会随时间推移自行衰减,而且目前看来,福岛核电站的核辐射量,远远低于1986年乌克兰切尔诺贝利核电站爆炸产生的核泄漏。当时切尔诺贝利核电站的反应堆外面根本没有任何装置,来防止放射性气体或微粒向大气扩散。另外,强劲的西北风也会不断地将亚洲北部人口稠密地区上空含有放射物质的云层,席卷至无人的太平洋上空,所以,这次福岛的核事故,也许就像2004年印尼海底地震引发的东南亚海啸一样,只不过是每隔数年在全世界发生的令人无奈的众多大灾难中的一例。



贾尔斯·钱斯
北京大学光华管理学院客座教授
gileschance@yahoo.com

日本这次受地震及核事故影响地区的经济产出,占日本经济总量的5%至10%。所以,在短期内,对此前已经停滞不前的日本经济产生负面影响是一定的。日本是中国最重要的高科技产品进口国,是中国最大的贸易伙伴。但是,正像市场已经注意到的那样,今后几个月里日本地震及核事故对经济产生的负面冲击,将会被一年多后灾后重建投资对日本及世界经济的正面促进作用完全抵消。总之,灾难在短期内对亚洲和世界经济的影响并不会太大。

但是在其他方面,这次日本的大地震可能会产生较深远的影响。日本仍是世界第三大经济体。但是,自日本金融泡沫破灭以来的二十年里,曾经是廉政节俭典范的日本政府,其财政支出不断膨胀,已经到了难以为继的地步。为了应对1990年代初的金融崩溃,日本政府出台了一系列的刺激经济方案,这些措施至今仍在持续。但是由于并没有进行根本性的经济机构改革来重振和维持经济增长,这些措施仅仅是使财政入不敷出。结果是,日本政府的负债净值已由1990年GDP的13%猛增至2000年的60%,2010年更达到121%。但是,虽然向本国居民大量发行国债(日本国债的95%由本国居民持有),日本在国外则是美国第二大债权国,仅次于中国。

一旦福岛核事故得到控制,日本将面临灾后重建的巨额开支,其数额势必超过1995年坂神地震后重建所花费的1300亿美元。这对于债务相对于其经济产出如此庞大的日本,无疑是个重要课题。日本有能力独自承担灾后重建吗?短期内所需资金尚可仰赖其日趋高龄国民的储蓄,但海啸造成的巨大损失以及超额债务总有一天超出老龄化的日本民众的承受能力。到那个时候,日本政府要么赖账,要么出售其境外资产(主要是美国联邦债券),或者二者兼行。地震和核危机可能最终会引发与美国长期利率的急剧上升,因为这些利率与债券的供求情况直接相联。更高的长期利率则会使得美国和那些受美国经济影响的国际主要金融市场的长期债券价格上升,另一方面则会引发国内和其他主要经济体的不动产价格下跌。正如2008年经济危机证明的那样,在如今的发达国家,家庭消费在驱动经济活力上扮演非常重要的角色,房地产价值又对人们对财富的认知有着显著的影响,进而影响到经济总体的增长。



在这场危机中,日本社会对灾难的沉默隐忍,已经取代勤奋和力量,成为当代日本国民性的主要特征 IC/供图

正因为如此,G7等发达国家在地震发生后组织协调一致的外汇干预行动,以阻止因日本保险公司和其他投资机构收回海外投资来满足国内开支而引发的日元升值。这些国家本身都债务缠身,经济成长迟缓,日本经济若崩溃,它们的损失将最为惨重。G7干预汇率的努力至少目前看来还算成功,一些声音就此认为G7影响力将东山再起,而2008年经济危机后出现的G20将取代G7的观点只是暂时的。如今看来,那不过是暂时的。旧习惯总是很顽固,而且对于欧洲、北美及日本而言,不考虑印度、中国和巴西等高速增长的发展中国家的利率的前提下协同作战似乎更容易,更何况这些国家的利益常常与它们自身的利益相左。但一个简单的事实是,负债累累的"旧世界"需要"新世界"的增长和财富。无论G20上的讨论与权衡多么艰难,G7都已无法继续主导全世界,G20的存在已是既成事实。

日本地震的另一个重大后果,是对世界核能工业的冲击,中国所受影响并不亚于其他国家,甚至更大。但这种冲击并非人们普遍预料的那样将导致各国放弃对核能的依赖。越来越多的全球气候变暖迹象,加上石油和天然气价格的不断上涨,核能势必将继续成为对能源需求日益增加的全球的必然选择。福岛核灾并不会减少全球对核能的利用,而只会促使人们大幅增加对研发的投入,以期用更先进的技术制造出能够抵御各种灾害的核能装置。虽然全球15%的发电来自核能,各个国家对核能依赖的程度有很大差异,美国有104座核反应堆,法国有58座,其他发达国家如西班牙和意大利则没有。日本30%的电力源自核能,另外还有9个国家对核能发电的依赖程度更胜日本,包括比利时、瑞典、韩国、瑞士、芬兰以及法国等国家。随着气候变化越来越大,核能在各种能源需求中所占的比例越来越高。全世界在建或是计划修建的新核反应堆数已超过540座。中国只有13座,但很快,它将成为全球最大的核能发电国家:中国目前筹备中和在建的核反应堆有187座。同时,印度也正计划兴建超过60座的核反应堆。

> 遗憾的是,此次大地震还不足以把日渐老龄化的日本社会,从依赖政府官僚机制施舍的梦境中惊醒

解决日本福岛核灾难问题的答案,不在于停建新的核反应堆,而在于选择在地震带以外的地方建造,或者利用更先进、昂贵的技术,确保建成的反应堆能够完全抗震。在75%的电力来自核能的法国,至今尚未发生过严重核事故,德国也如此(两国均远离地震带)。中国目前对核能的利用仅占其能源需求的2%,煤炭依旧为其发电的最主要能源。但是未来三十年里,随着中国对电力需求的加剧,如果其他国家弃核能而不用,石油和天然气的价格必将继续飙涨,完全依赖这两大能源的巨额开支将使中国不堪负荷,而太阳能、潮汐及风能等再生能源不足以满足其庞大的需求,核能势必在未来中国及世界的能源需求中,继续占有一席之地。

有评论认为,灾难打断了多年来日本向老龄社会的渐趋转变和对国家社会的日渐远离,加上国家破产的威胁,将会重新唤醒日本选民的参政意识。一些人相信,大地震将会成为复兴日本人能量的催化剂。日本目前的执政党民主党也将在危机的激励下,向窒息了日本经济的官僚风气开刀。这场灾难将会成为日本焕发青春、重振国家未来的一剂良药。然而情节真的会如此发展吗?

我看不尽然。在这场危机中,日本社会对灾难的沉默隐忍,已经取代勤奋和力量,成为当代日本国民性的主要特征。自1990年遭受经济危机重创以来,整个国家选择耗费其财富以维持现有的生活方式,拒绝改变,排斥外来国家的影响。任何学过中国历史的人,目睹日本当前表现出的自闭、逃避现实和世界的反应,都应该不陌生。像日本这样一个对自己的价值观、传统和生活方式充满优越感的国家,这种反应实属正常,而且,它会相信凭自身的财力足以使这些特质得以永久保留。由此看来,日本的形势在未来一段时期内还会持续恶化。遗憾的是,此次大地震还不足以把日渐老龄化的日本社会,从依赖政府官僚机制施舍的梦境中惊醒。

但或许,这次大地震最大的意义,在于向人类敲响一记警钟:我们的生活方式,已经濒临地球承受能力的极限,而且仍在向那边缘逼近。中国、印度等原来的贫穷大国在追求更高生活水平的同时,也给这个星球的生存机制带来更大的压力。日本的震灾和海啸再次提醒我们,追求可持续性而非一味的增长,将是我们今后应该奉行的新的经济信条。(马冰/译)

特稿

一条从豆浆游向净水的鲶鱼——

九阳的净水实验

张可 / 文

"十年的寂寞+五年的高速成长",这就是九阳自17年前创立以来所上演的故事蓝本。

过去几年间,因为特殊事件的发生和人们更大范围对健康的充分关注,以豆浆机为核心产品的九阳股份有限公司(下简称九阳)备受关注,其复合增长率超过40%。而如今,它又决定做些创新型的尝试——押注国内方兴未艾的净水机市场。

或许在不久的将来,在家乐福或沃尔玛等大卖场的"九阳生活"展示台中,你将会看到一个新成员的面孔——九阳净水机。长期以来,净水机行业无疑是个潜伏多年的庞大需求——仅以一衣带水的日韩为例,水处理设备的普及率如今高达80%,中国3.5亿户家庭,倘有十分之一的需求得以被撬动,利润也蔚为可观。无论如何,这个刚刚开始的新实验,能否令这个"闯入者"再次获得飞跃,成为另一关键的利润增长点,显然值得关注。

"专业"至上 创新融入骨髓

进军净水机市场这一策略的最终得出,与一桩"投资性并购"直接相关。

事实上,早在十年前,九阳便开始关注到国内净水机市场的潜在需求,曾前后考察过国内这一行业不下数十家企业,然而都无一例外的失望而归。在九阳股份有限公司新闻发言人顾东君看来,尽管经历了漫长的10年寻找,净水机对它们而言依然是个朝阳产业,因为九阳始终希望引进代表趋势性的技术和产品,而之前看过的国内净水企业,能与九阳在豆浆机领域积累下的"技术领先"形象相匹配的寥寥无几。

北京海狼星公司作为韩国Picogram这家在全球净水机技术上具有相当行业领先性的公司在中国唯一授权方,从2005年开始在中国销售净水机产品。同样的领先技术,这间韩国公司在北美市场上则将技术授权给了Watts公司。今天,Watts公司的产品已经在北美净水机市场份额约40%,占据了北美市场上家庭净水机的头把交椅。无论从技术的突破性还是行业地位,海狼星公司所拥有的资源都非常符合九阳的期待。"王总(王旭宁)对技术异常痴迷,他就是九阳整个的大产品经理,从发明豆浆机起,他一直在技术和研发上亲自挂帅,这也决定了九阳这间公司的优秀技术基因"。

在某种程度上,九阳具备类似日本公司的专注特征。"豆浆机拆开不过100个部件,但我们在这项产品上的专利就有105项。我们有专门的豆浆营养研究室和国际营养师,就像日本企业中会有专门的米饭研究室。这也使得许多竞争对手只学其形,但技术上的差异并无法对我们形成真正挑战"。九阳股份有限公司新闻发言人顾东君同时解释道。

因此,韩方的技术优势显然是打动九阳的关键原因。最终,九阳通过并购北京海狼星公司,从而与韩方实现战略性合作、凭借韩国公司对海狼星的技术授权,九阳获得了在全球净水领域数一数二的"冰蓝五清净水技术"在中国的独家使用。

被收购公司所提供的净水机产品,拥有包括活性炭、重金属过滤、矿化等最高多达五级的重重过滤体系,消费者可以从中灵活选择,以适用于中国不同地理和生态环境导致的不同水质。这无疑为国内消费者提供了家庭使用的净水最优组合方案。



从好机、好豆到好水,九阳的这一商业逻辑的延伸非常顺畅 本报资料室

不仅如此,九阳对国内原有的净水机市场做出进一步分析后发现,"中国的消费者很怕麻烦,比如前一些消费者安装了净水机后,每次到了更换滤芯的时候都是个大麻烦:他们不喜欢每次更换部件时要先关掉水阀,将滤芯扭下来、还不免使家里地板到处是水。当然,对中国人来讲,最不喜欢的就是让提供售后服务的厂家陌生人进入家里。"

顾东君认为,在这个异常拥挤的行业,对这些消费需求和使用细节的充分关注,正是九阳需要把握的机会。"净水机这个行业不像其它小家电,它是半成品,消费者要适度参与"。九阳引进的新成员——"冰蓝净水机"的一系列技术创新,或具有改写行业标准的可能。这款净水机所具备的"即插即用"技术,不需要安装人员上门,让消费者可以只按一个键就能在不需要关闭水闸、不需要费劲拆卸的情况下,自己轻松安装,无疑迎合了目前消费领域的"DIY"风潮。顾东君说,"这可能是国内净水机行业中唯一做到这一点的。消费者直接在超市中就能买到要更换的零部件,就想是最普通的生活日用品,比打印机更换墨盒、相机更换电池还简单"。

不仅如此,产品中一个被称作CIM的后台管理系统,可以为用户提供类似保姆式的细致服务。它可以记录下用户的名字、住址和电话信息,并在需要更换零部件时自动弹出提醒。"一般来说,南方的水质优于北方,需要更换的周期也更长。以往国内的净水机品牌大多采用记录用户安装时间、3个月或半年后打电话通知用户应该更换滤芯的办法,但这样的人为提醒忽略了不同地区水质的差异性。而后期上市的九阳冰蓝净水机则可根据水流量自动记录和提醒用户:净水机用得越久,滤芯上的杂质越多,则通过净水机的水流量越小,用流量设计的方式,这些差异性都会得到相应解决"。

全产业链 健康深入血液

对市场机会的攫取与把握,显然是任何战略的必要出发点。但九阳考虑的显然并不仅于此。更为关键的是,一个新项目与原有公司战略和气质是否能够匹配与融合,不仅决定了这个项目的未来走向,更直接关系到公司的下一步命运。

"从好机、好豆到好水,这一商业逻辑的延伸非常顺畅,与消费者的感受也直接相关。这也使得九阳来做这件事,消费者的联想非常自然。我们能真正为追求健康和高品质生活的消费者提供'好机+好豆+好水=好豆浆'的完整解决方案"。顾东君介绍到,目前九阳内部分为三个事业部,健康饮食电器、健康豆业、健康净水系统,分别对应产业链的相应环节——人们所经常见到的优质非转基因大豆品牌"阳光豆坊",便产自九阳在东北佳木斯的60万亩豆田,九阳通过订单农业的方式,以合适的收购价鼓励当地农民耕种出浆率和植物蛋白含量更高的"非转基因大豆"。

选择此时进入净水机领域,除去合适的并购机会以外,也仰赖于九阳业已形成的相对完备的渠道网络。一旦未来净水机上市,九阳原有的渗透到县镇一级的渠道将会对现有参与者形成一定的挤压优势,超过千家遍布全国的"九阳豆浆生活馆"或将同时成为净水机展示、销售和在家门口便捷的提供售后服务的平台。不仅如此,因为沿袭了九阳主打的"健康"理念,九阳的净水机甚至可以直接共享九阳在产品技术和创新方面的丰富经验,以及近5000万九阳的忠实老用户在使用体会方面积累的良好口碑,还可借鉴豆浆机此前的一系列市场培育和品牌传播经验。

放水养鱼 蓄势游入净水

净水机最初作为"舶来品"进入国内的时候,往往只能在建材市场才得见踪影。人们总是习惯于在装修新居时才联想到这一配套设施。随着对水安全关注度的提升,一部分净水机也终于得以在家电大卖场寻到一席之地。目前国内大致有3000多家出品净水机的厂商,但由于受限于渠道,大多以直销甚至近乎传销的方式推广,而售后服务的异常复杂,也限制了这个行业的扩张。这种支离破碎的市场环境,也使得制造商必须把握每个既得优势。

因为抢得先机,九阳长期一直是豆浆机行业的领导者,市场占有率占到70%以上。不仅如此,旗下相关多元化产品也受益于豆浆机的溢出效应,市场份额持续攀升,料理机的国内市场份额一直稳居国内第一,榨汁机甚至也在去年超过了飞利浦——在全球超过100个国家,飞利浦该产品销售均居首位,唯独在中国遇到了一个强有力的本土品牌的阻击,以至于一直凭借榨汁机横扫全球的飞利浦在中国被迫向九阳这家野蛮生长的中国企业拱手让出行业头把交椅。九阳目前在国内拥有超过5000万用户,如果考虑到中国现有近3.5万个家庭,这意味着每7个家庭就有九阳的一项产品。

但在作为一个"迟到者"的净水机领域,九阳若想复制此前的成功,依然挑战重重。中国消费者依然十分谨慎,尽管全球水污染日益严重、人们对健康生活的关注持续升温,但敢于成为吃螃蟹的人并不多见。"消费者的水知识异常匮乏,就像很多人并不知道,桶装水开封后三天就要喝完,否则可能滋生大量细菌。更多的人,甚至从来都没有清洁过家中的饮水机。即便有些尝鲜安装净水机的人,从来未曾清洗甚至不知道更换滤芯的也比比皆是"。而好的净水机动辄数千元的价格,也让普通消费者难以企及。

九阳通过对北京市场调研发现,目前对净水机认知度最高、充满兴趣的,大都是45岁以上"三高"人群:"高学历,因此比普通消费者更具备饮用水知识;高收入,愿意为健康付出更多;高品位,更精益求精的追求生活品质,甚至喝一杯水都讲究净化程度和口感";而潜在的35–40岁的群体,则往往处于摇摆状态。顾东君对记者说,"很多人已经把手伸进了钱包,但又充满迟疑。我觉得还需要一段时间整个行业才会有突破性转变,此时介入正好。这其间会经历漫长的教育期,我们现在是在放水养鱼"。但九阳显然并不缺乏耐心,如果回溯到这个故事的开头,作为主打产品的豆浆机,也同样经历了15年的寂寞才成燎原之势。当江湖上都还在传说"一杯豆浆打天下"的故事,九阳已经用"连续17年市场第一"的事实宣告了自己的"江湖地位"。今天,这条从豆浆游向净水的鲶鱼,凭借国外顶级的净水技术优势和"专业化"的品牌背书,不知这一次需要多久才能完成清理门户、重排座次的一系列动作?据悉,得知这一消息的家电界和净水界人士纷纷表示"友邦人士莫名惊诧",而我们也拭目以待九阳更精彩的巅峰对决。

理性，建设性
经济观察报
The Economic Observer

理性的力量

《经济观察报》十周年系列活动

回首十年，我们拥有令人骄傲的历史
再创辉煌，循着走过的足迹，朝着我们心中的方向前进
2011年是中国十二五规划的开年
2011年是《经济观察报》成立十周年
在这个新的起点，新的机遇下，我们期许下一个绽放
去挖掘那些推动经济发展的力量，寻找可持续发展的动力源泉

4月
理性的力量
《经济观察报》十周年社庆

4月
挖掘企业身上引领未来十年的共同基因
中国最受尊敬企业十年颁奖典礼

5月
关注企业的创新力
中国最具创新企业评选

7月
塑造低碳时代
中国最佳低碳企业评选

8月
新希望 新动力 新方向
“可持续发展在中国”案例评选

9月
寻找中国区域经济坐标
中国最具投资潜力开发区评选

9月
寻找中国杰出背后的榜样力量
中国杰出营销奖

10月
推动中国银行的理性发展
中国年度最佳银行评选

10月
推动汽车企业全面提升综合形象
汽车企业声誉调研指数

10月
遴选年度指标最优地产企业
中国蓝筹地产

10月
寻找公司治理系统的标杆典范
中国最佳公司治理企业评选活动

11月
寻找商务人士的最佳座驾
BCA中国汽车榜

11月
关注汽车行业的发展动态
中国汽车发展论坛

11月
推动商业文明
中国最受尊敬企业评选

11月
解码品牌DNA
极致品牌品鉴榜

12月
以可能的方式推动中国的改革和进步
观察家年会/年度观察家评选

全年
理性的力量
《经济观察报》十周年系列巡讲

全年
实践低碳 关爱贫困儿童
梦想书屋

全年
商业领袖与未来崛起人群的对话平台
华商名人堂

9月
发掘家电领域的标杆企业
年度家电评选

……

联系方式：经济观察报 品牌活动部
联系人：陆小妹、赵艳、尹冉、乔一
邮箱：luxiaomei@eeo.com.cn / zhaoyan@eeo.com.cn / yiran@eeo.com.cn / qiaoyi@eeo.com.cn
地址：北京市东城区和平里兴化东里甲7号楼 邮编：100013 电话：64209022-1228/1243/1216/1294 传真：64209018

指定视觉设计：正邦 bang 邦传媒 mediabang



后危机时代的迪拜艺博会

本报记者 王隽 迪拜报道

迪拜流传着一个“画廊不倒”的传说。

2008年下半年，经济危机发生后，撤出和关闭成了迪拜使用频率最高的词，报章标题上紧随“迪拜”二字的往往都是“风光不再”。同年,当北京传出艺术家工作室继续往郊县迁移和画廊关张的消息时,迪拜的30多家画廊却安安稳稳地度过了危机,没有一家歇业。幕后的靠山是阿联酋的某个王室成员，他从每个画廊买走了一幅画，这一幅画挣的钱够一家画廊过完一年。

讲这个故事的人是安东尼娅·卡弗(Antonia Carver),迪拜艺术博览会(Art Dubai)的总监。

2010年初从约翰·马丁手里接过“烂摊子”,经济危机留下的不安仍然露着蛛丝马迹,虽然没有像人们想象中那样完全蜕变回沙漠,但城里半沙半混凝土的状态倒是很贴合迪拜的现状。

安东尼娅上任的第一件事就是减少了每平方米展位的价格,2011年她延续了这个优惠。看来,“画廊不倒”的传说并不能让安东尼娅彻底放心,经历了2009年、2010年连续两届的低迷，即便有迪拜酋长和王后亲自到场支持,她对2011年的迪拜艺博会必须谨慎起来。

国际化是张永恒的牌

81家画廊,34个国家,500个艺术家,6大美术馆策展人,是让安东尼娅有底气的一串数字,所以,“国际化”是她使用频率很高的词。人们相信这是她心中迪拜艺博会最大的优势。

当我问她,“国际化是不是就意味着:全世界各地的画廊,加上北非、南亚和中东本地的艺术家，再加中东地区的收藏家?堆叠起来就可以了?”她无法第一时间做出否定，但出于此前长期做艺术记者的敏锐,马上回答道:“国际化很简单,就是我在迪拜,我认为伦敦、纽约、巴黎很国际化,反过来,如果那边的人听到迪拜,也认同,那么这些地方就都是国际化的。”

安东尼娅对于国际化其实是有信心的。

她增加了欧美画廊的比重，邀请了包括蛇形画廊等在内的六大美术馆的策展人来挑选艺术家，虽然博览会的展区不是很大，但是三天里的艺术交流活动安排得满满当当。

赞助商之一的卡地亚基金会(Cartier Foundation）和普拉达基金会(Prada Foundation）在国际艺术论坛(Global Art Forum)谈论了时尚品牌与艺术之间的共生关系;节奏紧凑的The Big Idea论坛上十位驻阿联酋的年轻设计师与艺术家将展出个人新作,表达对海湾地区文化前景的个人见解;新推出的“MARKER”展览空间,博览会自己出资并特别委任策展人Nav Haq,广邀亚洲、中东等地实验性商业单位与非商业艺术单位参与,中国年轻艺术家刘鼎被选入,除了“摆摊”做展外,还进行了演讲和非公开的座谈。

国际性也体现在艺术家身上,不少中东裔的艺术家都生活在世界各地,这让他们的创作层次丰富。展厅前陈列的作品《Woman In Black》的创作者就是一个典型。女艺术家Hamra Abbas,是巴基斯坦人,生于科威特，目前生活在波士顿和伊斯兰堡,她的作品主题离不开中东地区的妇女问题,却用的是新材料,并利用自然光线为观众们提供了新的观赏方式。这样的例子在迪拜艺博会上不算稀奇。

当背着爱马仕铂金包的黑袍女士在VIP预展时间走进展厅，户外的“艺术公园”里正在播放以运动为主题的录像作品，晚些时候派对就开始了，伊朗的艺术家和欧洲的策展人早就喝了一场，藏家们有些已经满载而归。

为什么没有大陆画廊?

表面如此热闹,内核也是如此吗?

有趣的是，转完整个展区会发现，这里没有一家大陆画廊,艺术家刘鼎是唯一的大陆人。

博览会与画廊都是舶来品,但是在当代艺术以超越GDP的速度飞速发展的时期,这两者都已经被中国业内人士玩转起来,不少大陆画廊也去了香港与新加坡的艺博会,为什么不来迪拜?

“为什么要去迪拜?”这是艺术北京的总监董梦阳的第一反应。

而作为策展人和画廊主,皮力的表态也许更加中肯:“迪拜其实很不国际化，它的趣味是很单一的——我指的是藏家。别提什么‘中东地区本地藏家’了,其实大家都知道,就那么五六个人。画廊培养一个艺博会需要五六年的时间,投入很多精力，如果只是为了那么几个酋长和王子，把自己的艺术家都挂到一个沙特王子的账户上,我觉得没有必要。”

“去过的人知道,他们愿意收高端的、贵的‘大件儿’,我们画廊如果也做‘老大师’,比如毕加索,我们就去,那很合适。去博览会,交易是一方面,与有意义的人结交也很重要。新加坡有大量的印尼华人藏家和台湾藏家,香港离得近,画廊水准高，一线到二线高端的都在，所以,为什么要去迪拜呢?”

皮力说,“其实它错过了最好的时机,2008年我们差点就动心思去了,那时候去的中国艺术家和媒体也很多,金融危机之后，大量的外资企业和银行撤走了，这些西方人的离开让这块地方变局限了，它的国际化受到了很大的打击，单单是中东那些王室,是非常狭小的收藏群体。迪拜不像新加坡，生意人重实业，它那种被催生出来的繁荣让人们警惕了,即便是要恢复,也得一阵子。”

一些画廊主也表示，虽然迪拜目前安全，但是中东地区的政治板块频频发生动荡,是人人都看得到的,如果需要乘9小时的飞机，酒店和运输作品的费用很昂贵，去了也不能结识很多有意义的人,手里也没有毕加索、安迪·沃霍尔的作品,那就如同董梦阳所问,“为什么要去呢?”

相信有这种考量的并非只有中国人,在展区里,日本、韩国的画廊极少,东亚面孔就更少。

有危机,也有转机

对于此前的成交额，安东尼娅缄口不谈。

相对更直白一些的拍卖市场会把数字算出来。佳士得中东地区执行董事Michael Jeha给了我如下的数据:“以佳士得迪拜在2010年10月拍场上的买家分布情况为例,绘画拍卖，60%的拍品由中东买家购入;欧洲买家购买了28%,美洲买家购买了10%;亚洲买家购买了2%。”Michael Jeha认为,这已经很能说明“国际化”的问题了。2005年就在迪拜设立分支机构的佳士得，与苏富比、宝龙等大拍卖行一样,对迪拜的特殊属性和位置充满信心，他们同样与迪拜艺术博览会保持着共生与补充的关系。

迪拜的艺术市场扛过经济危机，依赖于国家高层的支持，这些支持往往带有很浓厚的个人意味。酋长热爱艺术，或者说酋长认为艺术能为迪拜带来更多的机会，他会不遗余力的力挺。当有一天,酋长的观念发生变化,迪拜该怎么办?是不是像盖到一半封不了顶的哈利法塔一样(Burj Khalifa Tower),临时向阿布扎比求援,连迪拜塔的名字都丢掉?

一个城市的艺术环境，赖以生存的根基是什么?

皮力谈到，一个地区的收藏艺术，和收藏艺术成为一种文化是截然不同的。“比方说,咱们都知道,山西人收藏了不少艺术品，他们也形成了这个习惯,但是你跑到山西去做一个博览会,会有哪个画廊去?北京和上海就有人会来,因为这里有收藏文化。”的确,作为一个二战以后才从游牧民族转向定居生活的国家,城市的发展也不过是十年之间,收藏文化的建立如同许多其他的文化一样,需要漫长的时间。

艺术教育的缺少让迪拜的艺术活动仅有王室和上流阶层参与,我们很难看到平民走进博览会。虽然这失去了“群众基础”,换种角度思考,这样可能会培养出精英藏家。

在VIP预展期间，我们看到许多上流阶层的藏家都是携家带口来看展的，这里面不乏20岁左右的年轻人，他们大多在英国、法国、美国留学,接受纯正的西方教育，受到最新的艺术思潮冲击,而家族里仍保留着传统、古典的收藏癖好，他们很有可能在这种看似分裂的情形下成长为真正具有国际性的新藏家，而属于迪拜的收藏文化,也许就会从这一代人身上萌发。到那时，迪拜艺博会大概就有了赖以生存的“国际性”的根基。(本报实习记者刘晓立对本文亦有贡献)


艺术家 Sama Alshiabi 的作品《2010 Video still》


83岁中东女艺术家 Monir shahroudy famanfarmaian 与她的“镜子系列”


艺术家 Swoon 的作品《印度女孩》


艺术家 Zakaria Ramhani 的作品《Faces Of Your Other 19》



德累斯顿管弦乐团 本报资料室

上海市博物馆率先对公众免费开放，而我们迎来的和预料中一样,是一场

喧闹的展览

阿怪 / 文

这是一个周末下午的上海，下着小雨刮着风,极冷,上海博物馆门口排着约 10 米长的队伍,有老外、有游客、也有说着上海话的本地人。我站在这群队伍中间,看着入口处缓慢移动的队伍，以为是博物馆要控制免费后带来大流量人口。3 月 10 号,上海博物馆对外宣称将正式永久免费开放。

10 分钟后，我移动到了这扇门入口处，才看到原来是安检拖慢了整个速度，安检的严格程度堪比机场，穿着像老式军装绿制服的保安,认真地盘查每一个人。

经过了这道安检，就正式进入上海博物馆内部了,4 层的展馆常规展览藏品全部为历史文物,从古代的钱币，到玉器以及雕塑应有尽有。1 楼的展馆中间,是一个供人休息的大堂,不过在下午 3 点钟,人声鼎沸,如果不是外面的博物馆标识，基本上这里更像一个行政办事的大厅。

Tim 在博物馆免费前曾来过一次博物馆,在他的印象中,那次这里明显要冷清得多，没有提着环保袋进来休息的过客，哭闹的小孩声也比较吵，好像也没什么人坐在每次供休息的座椅上吃东西，更不要说那些现在随处可见举着小旗的旅行社了。曾经倚赖票价带来了门槛，在免费后迎来了所有民众,这其实是好事,在国际上也是惯例，免费的公益文化机构本来就应该让所有人都享受到它的好处。

只不过在我们的印象中,看展览的环境不应该是这样的。至少应该是安静的，那些珍贵的文物立在玻璃后面，需要的是游客的认真研究,更重要的,这种来自西方的展览从一开始就推崇,艺术欣赏是一个极具私人性的感官体验,因此,我们在卢浮宫不会看到一边走路一边大声交谈的人们。

尽管有人提出在博物馆喧哗与国民素质无关，它背后折射出的其实是西方文化的强势。展览与博物馆的形式来源于西方,中国人也应当有自己的方式来欣赏艺术,一边看展览一边交流,这实在无可厚非。

不知道那些真正的鉴赏家们



上海博物馆外部 本报资料室

是不是这样想，还有那些爱好者是否能对此也表示认同，尤其是当他们看到举着小旗的导游在书法馆里大声解说王羲之书法的特点时，配上展馆里昏暗的灯光和冰冷的空气，会不会让人拔腿想逃？所谓的公共秩序,在中国的公共空间里几乎从来没有存在过。

其实怕的不是交流，这么多好东西,看到 4000 多年历史的陶艺制品和清代极其富贵而有特色的家具时，和朋友交流当然可以理解。目前在华尔街美林银行工作的 Cecilia，时常会去纽约大都会博物馆里呆上那么一天，她几乎没见过什么人大声争吵，更多的是俯耳私语，不侵犯别人的私人空间，几乎每个小孩都是被这样教育长大的。

馆方对这样的情况也无能为力，几乎没有什么措施可以限制人们的行为。每个展厅的保安几乎都呆滞地站在一边，他们更在乎的是文物的安全，除了保安和厕所保洁，展厅内看不到工作人员协助游客。或许在未来,有些技术门槛的应用还有馆方坚持普及教育可以解决这一切,但眼下,我们必须忍受这一切，享受这喧闹的展览。

年轻的演奏家和最老的乐团

杨婷婷 / 文

世界上历史最久的乐团德累斯顿管弦乐团和国内年轻的小提琴演奏家黄蒙拉，自上周开始，在大众辉腾轿车的支持下,携手在上海、广州、北京三地巡演,这也是德累斯顿国家管弦乐团第一次在中国演出。

古典音乐迷 Peggy 看了在上海举行的第一场音乐会并给它打了 8 分,除了这次乐团请来的跨界指挥尼古拉·齐奈德外,她觉得其中圆号部分的演奏极其有感染力。但在此之前,她和朋友们担心的是,年仅 31 岁的中国小提琴演奏家黄蒙拉就像是音乐大海里一艘小帆船,到底如何才能和巨轮德累斯顿管弦乐团并肩前行?

黄蒙拉本人倒不认为这是个问题,在演出开始前,他几乎整日都在认真练琴,这并非是像外界所揣测的那样对自己担心,而是久来的习惯。

他很直观地把德累斯顿的年龄换算成中国所对应的朝代,460 年,意味着从中国明朝起,乐团就一直存在,贝多芬很早就评价它为“欧洲最出色的乐团”,世界上好的乐团很多,但像这



黄蒙拉 本报资料室

样好的就没几个了。与 460 年相比,31 岁的中国演奏家在年岁上确实年轻,不过,用他自己的话说,“即使是 400 多年的乐团它经营的理念以及所要表现的东西都是当代的,所以大家不需要担心我是在和活化石交流。”

引进德累斯顿管弦乐团在中国做演出的是黄蒙拉的经纪公司吴氏策划，这种背景上也让黄蒙拉比其他演奏家有了天然的优势--公司自然会力捧自己的音乐人。当然，作为在 2002 年就获得了帕格尼尼国际小提琴比赛金奖的演奏家,9 年之后的演奏技巧也更为纯熟。

从未来市场的回报来说，可以肯定这会是双赢。黄蒙拉在国内的知名度可以吸引到更多普通观众，使德累斯顿乐团更受关注，而乐团本身的强大影响力和优秀质量，同样可以让黄蒙拉的演奏生涯更丰富。

和乐团合作几乎是每个职业演奏家都要面对的情况，圈子里有不少关于演奏家和乐团合作不顺的流言。但黄蒙拉认为那往往发生在质量不对等的情况下，如果一个优秀的演奏家要和一个二流的乐团合作，发生矛盾在意料之中。好在在他以往的经历中,并没有遇到过这样的情况，在过去的合作名单上，包含了从亚洲到欧洲的几大乐团,即使有些在中国知名度不高,但在当地，通通历史很长并且备受尊敬。这些乐团的传统多年来得以保留的最重要原因是因为它们从没有过断代,即使是在上世纪初和中叶战火两度纷飞的欧洲,也没能让乐团的文化传统遭到切割。作为由人组成的集体,在战争结束后,可以立即再重组,尤其是对文化艺术极度保护的欧洲人。

欧洲是古典音乐氛围积淀最深之地。在这里有着数不清的大大小小的管弦乐团,在黄蒙拉合作过乐团中,德累斯顿在最佳和历史最久中都排名第一,德国的乐团粗犷、阳刚、有日耳曼男人的气质,逻辑感极强,如果在一个地方需要停顿,那一定是戛然而止,如果演奏同一首作品，法国乐团会更加自由,音乐中像带有迷人的香味,像法语一样很性感,但并不一定那么整齐,它表达情绪直接又散漫的,英国的则追求细节上的层次感,听上去没什么特征,但似乎这就是它最大的特征了。黄蒙拉也合作过不少年轻国家的乐团,美国人的交响乐就像他们的电影一样煽情,日本就连用音乐表达自己也是规规矩矩的。

无论是古代音乐重镇的柏林、维也纳,还是像捷克、美国这样的稍新乐团,在挑选合作的艺术家合作时,同样只挑选最优秀的演奏家。反过来亦然,以黄蒙拉的经验来说，决定和一个好的乐团合作时,几乎就意味着品质了,合作起来通常也最为轻松，因为双方都知道该做什么,都有经验,好的乐团等同于商业社会当中的好品牌，意味着被信赖和价值。

当然，除了和这些历史悠久的乐团合作，黄蒙拉也愿意和一些稚嫩的学生乐团一起演奏。虽然技巧稚嫩,但因为年轻就具有很强的生命力，这点是职业乐团所无法比拟的，即使是德累斯顿这样的有名乐团，在今天或许也要为乐手们的生存而奋斗，不得不进行大量的商业演出。而学生乐团,饱含的情感是天然的，这种青涩有时反而更让人感动。

乐迷 Betty 更喜欢看到演奏家和著名的乐团合作，一是因为现在音乐会的票价实在太贵，只有名家才能值回票价,二是由于,,强者联手的感觉实在是让人振奋，就像上海的这场演出,堪称完美。

（实习生刘晓立对本文亦有贡献）

关于陈志远

张妍/ 文

病了七年,3 月 16 日，陈志远在台北去世,终年 62 岁。

不知还有多少人能对过往的台湾流行音乐如数家珍,特别是那些印在磁带内页上的名字。2005 年因癌症逝世的梁弘志,2007 年猝死的马兆骏,这个月离去的陈志远,这些名字一个接一个离开我们,曾经那段音乐时光,就这样逝去了。

但对于大众来说,陈志远并不能算是“陌生男子”。在上世纪七八十年代,那段民歌传唱风潮和都市流行乐走红的岁月里,“编曲 陈志远”五个字,几乎是每张唱片里的固定关键字。据不完全统计，陈志远的作品超过 1000 首,而在飞碟唱片——台湾流行音乐史上唯一能和滚石抗衡的唱片公司,每一位称得上时代偶像的歌手,都唱过陈志远的歌。

塑型者

陈志远所做的工作,像是一个音乐裁缝,为歌手披上音乐华服。他不是全才——他作曲,关注的是旋律,不写词;他编曲,看重的是曲风和配器,不唱不作。

说他是塑型者,主要因为两个原因:其一,作为配器高手,陈志远是把交响乐、民乐和电子舞曲等中西乐风融入台湾主流音乐的关键定型人物,直到后来的台湾音乐，从配器上听,大多还在走陈志远的路——用大气的框架,做中国式的味道,反映大众的情怀。

其二,细数曾与陈志远合作过的知名歌手,凤飞飞、陈彼得、蔡琴、潘越云、苏芮、张艾嘉、齐秦、李宗盛、王杰、张雨生、姜育恒、黄舒骏、郑智化、小虎队、林忆莲、张清芳……陈志远对这些人物的曲风、个性和风范的形成,都起着不可或缺的“定型”作用。

1980 年,李建复《龙的传人》腾空出世,那充满热血、气势磅礴的乐曲编配，便是陈志远早年音乐生涯最重要的作品之一。

是陈志远塑造了齐秦“狼”的形象。乐评人李皖曾评论,“陈志远在古典交响乐上的造化，尤其是以键盘、midi、电子音符所架构起的冰冷的城市意象,成为‘狼’最好的背景。”

在华语流行音乐史上具有突破性标志的苏芮《搭错车》专辑中,陈志远和当时另外四位大师李寿全、梁弘志、侯德健、罗大佑联手合作,在音乐上把弦乐、摇滚、硬摇滚、爵士等曲风相糅合,使这张专辑成为经典。

逐浪者

有人说陈志远是在李双泽“唱自己的歌”口号后,扛起复兴民歌大旗的人物。这种说法并不准确。回顾他的创作会发现，他最显赫的作为并非在民歌方面,而是在流行音乐领域。

事实上，对于陈志远最公允的评价应该是：他促成了台湾流行音乐由民歌时代向工业时代的过渡。

乐评人李皖在接受本报专访时称,“陈志远不是标新立异的人，不是一个憋足劲要改造你的头脑的人,而是个低调的音乐本位者。他审美倾向上比较中庸,比较大众。”

的确，他很少有自己特立独行的风格，使用的都是那个时代最主流的曲风和配器。《跟着感觉走》采用的是典型美式 80 年代节奏,而《明天会更好》在配器上则偏向《We are the world》。除了诸如《一剪梅》、《梅花三弄》等本土风格浓重的作品,陈志远更多代表作是在一定程度上对当时美国流行音乐的模仿。

在台湾本土，他是一个传道者。如果说罗大佑把摇滚带到台湾,陈志远则是那个把“流行范儿”引入台湾的先行者。李皖更坦白地表示,陈志远的风格并不像校园民歌那样古典,而非常的商业化,“他的风格不突出,比较温,比较软,比较面。但这种温、软、面,正是后来台湾流行音乐之所以为台湾流行音乐的特色,其内部的细腻肌理,处处有陈志远先行趟过的印迹。”

隐形人

陈志远被业内人士誉为台湾最重要的音乐大师，却低调得犹如“隐形人”。他是一直在精进的音乐人,他的活跃时期很长,也高产,从上世纪 70 年代走过来，直至 90 年代还开足马力,作品令人目不暇接。不夸张地说,一代代明星犹如走马灯一般，在台湾流行音乐的舞台上闪光、隐没,背后一直未变的那个幕后老师,是陈志远。

2002 年张清芳出版唱片《双陈故事》,向陈志远、陈复明两位音乐大师致敬。在那张唱片封面中,陈志远戴着假发和帽子，低调地扮演钢琴演奏者的角色。

台湾乐评人马世芳说:“陈志远老师非常低调,我跟他只见过一面。他平时从不参加应酬活动，连金曲奖都不愿意出席,整天待在录音棚里,一直为乐坛默默付出。”

台湾音乐人许常德的话也印证了这种说法,“我们这行对他的描述,无外乎是怪人、天才、超级大牌、极低调、小孩子……还好我有幸亲自验证,见了面的他,其实皮肤白皙光亮,或许是录音室待太久了。”

黄磊算是内地艺人中和陈志远交往最深的，二人合作过《橘子红了》、《似水流年》等多部电视剧音乐。今年年初,陈志远的癌病恶化,黄磊特地飞往台北探视。在陈志远离去的那天傍晚,黄磊忧伤地在微博上说:“最后的几天我一直守在他身边,直到三天前我离开，我都仍祈求奇迹会降临。我与老师忘年知交,高山流水。他是我这十年来的精神伴侣,常常这一老一少会把酒夜谈，他最爱逻辑思辩,我有时逗他,有时思考,到最后二人一起找寻答案。”

大地唱片歌手鞠起则把陈志远比作鸡汤,“总是让食材更鲜美，又有着独立存在的重要价值。”

最后，陈志远当年曾为张雨生写过一首歌,后来重新填词,成为黄磊第一张专辑的成名曲《边走边唱》。这首歌的原名叫《不亮的灯》。编曲大师已去,但愿他的灯火常在。

（感谢吴京女士对本文提供的帮助）



陈志远
台湾最早的作曲和编曲家

1976 年开始从事唱片事业。曾在飞碟唱片(华纳唱片前身)担任编曲工作，曾任丰华唱片音乐总监。1980 年编曲《龙的传人》,传唱至今。合作歌手包括凤飞飞、蔡琴、苏芮、张艾嘉、齐秦、李宗盛、张雨生、姜育恒、黄舒骏、小虎队、林忆莲等。屡次摘得金马奖、金曲奖,并在 2008 年获金曲奖特别贡献奖。

2004 年罹患大肠癌,2011 年 3 月 16 日在台北去世。

酒是一生的挚爱

赵芃/文

当休·约翰逊(Hugh Johnson)还在剑桥大学念英国文学时,他加入了美酒与美食社团。一天,这个社团的创始人艾迪安·科威尔(Adian Cowell)在晚餐后拿着两杯酒向他走来,说:“休,来尝尝他们有什么不同?”约翰逊回答:“我肯定两个都是红勃艮第,但一个很棒,另一个则味道平平。”这一刻,休·约翰逊的品酒天赋显露出来,也使他将葡萄酒认定为终身的爱好。

年轻时,约翰逊经常和两三个朋友一起去买酒,大家把钱放在一起,买上三瓶不同的酒开启品尝。对比不同的酒,人和人会有不同的感觉,约翰逊认为这就是品酒的乐趣。如果足够幸运的话,还可能发现最好的酒并不是最贵的那瓶。怀着对葡萄酒的热爱,休·约翰逊深入探寻葡萄酒的美妙世界,一步步登上了作为品酒师和葡萄酒作家的巅峰。

年仅27岁,约翰逊就出版了他的第一本葡萄酒著作《Wine》,之后出版的《世界葡萄酒地图》、《葡萄酒袖珍书》、《葡萄酒指南》、《葡萄酒的故事》,使他成为当今世界最权威、最畅销的葡萄酒作家。

约翰逊研究葡萄酒时特别注重葡萄酒产区的地理情况和历史渊源。在写作《葡萄酒的故事》的过程中,约翰逊曾邀剑桥大学年轻的历史学家海伦·贝蒂森为助手。在长达四年的时间里,海伦在图书馆中查找大量资料,搜集世界各地有关酒的许多珍贵插图。经过这些细致繁琐的工作,读约翰逊的书,人们可以了解到每一种酒的历史起源及发展过程。比如,这种酒是查理曼大帝的最爱,那种则颇受亨利四世的青睐,而另一种酒则因帮助路易十四治疗疟疾而声名远扬。

在探访酒庄时,他仔细观察同一山坡上相邻的两个葡萄园之间的区别,或一条山谷两边相对的两个葡萄园之间的关系。一涉及到地理,语言就缺少了表现力,约翰逊决定采用图示,把一个个葡萄园标在图上。通过他书中的标注和图片,葡萄酒的浓郁风味就活灵活现,跃然纸上。

包括中国葡萄酒市场,他也有所了解。在最新版的《世界葡萄酒地图》中,他提到:“直到20世纪90年代后期之前,亚洲几乎在葡萄酒世界中缺席,但现在似乎在葡萄酒的生产与消费上已有愈来愈重要的趋势。中国目前已经成为全球第六大葡萄种植国。”

受ASC之邀,休·约翰逊首次来到北京,旨向中国市场介绍他参与创建的皇家托卡伊酒厂酿造的甜白葡萄酒。这样新兴并迅速成长的葡萄酒市场在约翰逊先生眼中是激动人心的,同时又是危险和不可预测的。将葡萄酒视为毕生挚爱的约翰逊说:“在中国,葡萄酒还不是人们生活的必需品,仅是一种饮品。很多中国人为了炫耀自己的财富而买酒,这真的非常遗憾。对于任何市场,用钱来取代判断力都是坏事。市场上的这种情况也常常让我处于很尴尬的境地,我喜欢和朋友们分享美酒。而现在每当我拿出一瓶拉菲和大家共享,他们总是会思考,我是不是抱有什么意图。”

曾有人这样评价约翰逊:“约翰逊对待写作极其认真谨慎,每每落笔都经过了大量资料的查阅、核实。他的《世界葡萄酒地图》在不断再版的几十年间不断更新添改,被称为葡萄酒爱好者的百科全书。在葡萄酒著作越发泛滥的时代,约翰逊这位大师摒弃了众所周知的葡萄酒知识,坚持探访各地酒庄,光顾各大新兴产区,将自己的亲身观察和体验录入书中,并提出独特的观点,集传统和变迁于一身,汇聚在书里的都是精华。”

经过自己对葡萄酒五十多年的深入了解和体会,休·约翰逊强调品酒绝对是个人的享受,可能在不同的两天品尝同一款酒都会产生不同的感觉。因此,罗伯特·帕克对酒的评分法遭到约翰逊一次又一次的强烈抨击:“这些分数不应该对葡萄酒界产生如此大的影响,更不应该成为这个行业的一部分。”

虽然约翰逊也会给葡萄酒评出高低,但他更注重寻找每种酒的特点,而不是试图用自己的判断影响整个行业。约翰逊认为,WSET这类的红酒课程是学校课程结构化的产物,它是专业,但结构性往往会造就很多相似性。想成为真正优秀的品酒师,必须真切的将酒作为自己的习惯和爱好。



休·约翰逊 品酒师 本报资料室

有时候什么都不做更重要

杨婷婷 / 文

作为葡萄酒世界里的后起之秀,来自新西兰的云雾之湾和其他新世界酒一样,出产的葡萄酒优势明显——价格相对低廉、口感也更亲切。这一切主要倚赖于其得天独厚的自然条件,云雾之湾名称来自新西兰东海部的云雾海湾,新西兰南岛最北端的马尔·波罗是新西兰最著名的葡萄酒产区。

云雾之湾最初以苏维浓单酿面世时,曾引起过很大轰动,销售情况也是好得不得了。被奢侈品集团LVMH收购后,有了更充裕的资金把控质量。

在一次云雾之湾在北京举行的品酒会上,酿酒师带领众人一同品尝了久负盛名的苏维浓白,以及夏多内白和黑皮诺红葡萄酒,在品酒会开始前接受了本报专访。

经济观察报: *云雾之湾的酿造方法是使用橡木桶,还是钢桶?*

尼古拉斯·雷恩: 我们两种都用,橡木桶是比较传统的,钢桶比较现代。我们在酿造苏维浓白的时候使用橡木桶,在酿造黑皮诺和夏多内白的时候使用不锈钢桶。这要看你想把葡萄酒做成什么样的风格,不同的葡萄品种想要做成不同的风格就要采用不同的方式。我们最主要的目的是带出葡萄中纯净的风味,所以在云雾之湾的酿造中,旧世界的橡木桶、新世界的不锈钢桶等等都是混合使用的。

经济观察报: *很多新世界的酒厂把精力都放在创新上,新西兰也是新世界酿酒的代表,你们在酿酒上有哪些创新?*

尼古拉斯·雷恩: 我们其实并没有做很多创新的工作,我们能做的就是给大家带来更好的葡萄酒。我们采用的技术并没有任何秘密可言,全世界都能看到和我们类似的技术,都是非常简单和透明的,都是基本的技术。但是我们也做了一些实验,这些实验并不是酿酒技术的实验,而是让传统的工艺结合自身融合到我们身上。我们坚持不要改变我们酿酒师的哲学,和创新相比,很多时候我们什么都不去做更重要,尊重大自然给我们的东西。一些传统的方式,比如使用橡木桶。现在最最高级的酿酒师很少。全世界所有的葡萄酒产区都有自己不同的酿造葡萄酒的设备和方法,比如我们酿造苏维浓白的设备和法国卢瓦尔河谷产区的设备一模一样,很多时候过分强调新世界与旧世界的技术其实并不贴切。

> 和创新相比,很多时候我们相信什么都不做更重要,尊重大自然给我们的东西

经济观察报: *云雾之湾的口感比较像旧世界哪种酒?*

尼古拉斯·雷恩: 云雾之湾生产很多种酒,并不能单一地说它的酒像某个国家的酒。云雾之湾在世界上有五种酒,你所说的像德国的酒可能是苏维浓白,因为苏维浓白和的德国酒一样酸度偏高,有点类似,但是新西兰和德国的葡萄品种不一样。苏维浓白有很多热带水果的味道,比如芒果、西番莲。黑皮诺红和法国勃艮第的酒非常像,但是我们的果香要更出色一点,口感也更好一点。夏多内白也是有类似勃艮第的口味,只是口感更柔和一点。

经济观察报: *为什么这些酒要更好?*

尼古拉斯·雷恩: 这是酿造技术、土壤和气候的问题。其实酿造技术对酒的风格影响非常小,真正的葡萄酒的质量取决于葡萄园。我们的黑皮诺果香比勃艮第的果香要好,因为气候上白天比较温暖,晚上比较凉快,果香容易保留在葡萄中,口感更柔和是因为云雾之湾的葡萄丹宁含量比勃艮第少。

经济观察报: *您之前是学理学的,后来又转成葡萄酒方面的硕士,这是为什么?您一开始是在勃艮第学习酿酒,为什么后来回到新西兰?在勃艮第的学习对后来的酿酒职业有什么帮助?是否有冲突?*

尼古拉斯·雷恩: 我学过微生物学和生物化学,这是学习酿酒的基础。酿酒是自己想要去学的,当时我在澳大利亚,云雾之湾是声名在外的大葡萄酒品牌,发现他们在招聘,于是就回到新西兰。我不光在勃艮第学习,还有澳大利亚和加州,在不同产区学到的技术可以帮助我酿出更好的葡萄酒,和带有自己风格的酒,如何在葡萄园中培育葡萄。至于冲突,肯定会有,在最出从勃艮第回到新西兰时发现不光技术,在酿酒时的心态、工作的方式等都有不同,但是因为年轻,所以适应得很好。

(实习生刘晓立对本文亦有贡献)

阿根廷 酒飘香

张妍 /文

在传统世界国家,富有声誉的酒庄和酿造方式已经存在百年。新世界国家的葡萄酒,也正试图以实力夺人眼球。来自阿根廷的葡萄酒便是其中之一。

以足球文化著称的阿根廷人也犹爱葡萄酒。在当地超市,葡萄酒会占据整整一面墙的货柜。在阿根廷街头的小餐馆里,还有按杯、按小罐、中罐和大罐卖的葡萄酒。这些散装酒直接从酒厂购来,装在餐馆店内的小橡木桶里,接上水龙头,拧开就可以直接喝。

阿根廷的葡萄酒渊源可追溯至16世纪中叶,西班牙籍的Juan Cedrón神父为了弥撒用酒,在阿根廷北部的圣地亚哥艾斯德罗省(Santiago del Estero)种下第一株葡萄苗。但是,整个产业成长的契机,却一直等了三百年。在1850至1900年间,欧洲葡萄园饱受虫害肆虐之苦,以意大利、西班牙、德国和法国为主的欧洲移民潮,为阿根廷葡萄产业带来更多的葡萄品种、种植方法和酿造技术。

阿根廷的葡萄园面积广阔。每年从西面吹来的太平洋潮湿季风,大量水气被平均四千公尺高的安地斯山脉阻截,从而产生了门多萨省(Mendosa)和圣璜省(San Juan)一带的高原荒漠地貌——黄土砾石,林木稀疏,白天艳阳高照,夜晚寒冷干燥,年平均降雨量不足200毫米,一年三百天以上的晴朗日子,加上天然融雪而建立的灌溉系统,这一地带成为适合栽种欧洲移民带来的葡萄品种的水土区域。



露迪尼三款代表性干红 本报资料室

目前,阿根廷是南美最大的葡萄酒生产国,世界第五大葡萄酒生产国和第六大葡萄酒消费国。而露迪尼(Rutini)酒庄则是最有名的酒庄之一。而Felipe Rutini为顶级货品,是露迪尼的当家品牌。

露迪尼家族的酿酒传统始于19世纪初期。创始人Francisco Rutini开始在意大利北部马士省酿制葡萄酒。后来,他的儿子Felipe Rutini移民到了美洲,在阿根廷门多萨省开始种植了第一块葡萄园。1885年末,他建造了一个酒厂,原名为“La Rural”,并以“劳动和毅力”作为箴言。这便是露迪尼酒庄的前身。

现在,露迪尼葡萄酒已被引入中国。在露迪尼举办的推介会上,露迪尼酒厂公关部经理Sol Asensio向公众介绍了三款具有代表性的干红:露迪尼苏维翁-马贝克(Rutini Cabernet-malbec)、菲利佩露迪尼(Felipe Rutini)和特隆配马贝克(Trumpeter Cabernet Sauvignon)。Sol Asensio表示,“尽管在不同的大洲,但阿根廷与中国对酒文化的共同热爱,以及来自南美的热情风格,会帮助露迪尼酒在中国被接受和熟悉。”

葡萄酒专家赵凡先生表示,上世纪九十年代以后,新世界风格葡萄酒逐渐被行业认可,它们传承了传统红酒的文化,多倾向以现代技术酿造,果香突出,容易入口,同时在性价比上更具亲和力。

ctrip 携程

携程出行指南

旅游度假人气指数

国内 TOP10	关注变化		国外 TOP10	关注变化	
西安	61%	↑	瑞士	107%	↑
成都	47%	↑	法国	53%	↑
黄山	41%	↑	柬埔寨	47%	↑
婺源	30%	↑	新加坡	27%	↑
北京	13%	↑	意大利	17%	↑
杭州	9%	↑	马来西亚	9%	↑
丽江	2%	↑	印度尼西亚	6%	↑
厦门	-6%	↓	泰国	1%	↑
三亚	-6%	↓	韩国	-53%	↓
香港	-7%	↓	日本	-94%	↓

(11-03-16 到 11-03-22)

随着天气升温,以及临近清明节、五一,境内外大部分线路人气明显上涨,预计在清明节附近有一个旅游高峰。

从携程旅游的情况看,国内游本周主要是春游赏花线路人气大幅上涨,比如西安、成都、黄山、婺源、北京、杭州等春游线路的预订和出行情况都比较好。特别是清明节游客量是平时的多倍,建议游客提前准备。

携程建议:日本地震没有涉及其他出境旅游线路,比如韩国首尔至今并未受到地震、海啸及核辐射等问题的影响,前往韩国的航空线路及海运航线都正常运行,旅游者可以咨询旅行社根据实际情况选择出行。

* 携程度假人气指数是国内领先的在线旅游服务商携程旅行网,深入研究每日超过1800万的目的地访问数据,依据科学模型权威统计发布,客观地反映了旅游消费趋势及目的地关注变化。

机票价格指数

城市	最低折扣	最低价格
北京 - 上海	5.8 折	660
北京 - 广州	4 折	680
北京 - 深圳	7.8 折	1360
北京 - 杭州	5 折	580
北京 - 成都	4 折	560
北京 - 青岛	7 折	500
北京 - 大连	5 折	360
北京 - 武汉	4.5 折	490

注:机票价格及折扣信息仅供参考,均不包含机场建设费和燃油附加费

(11-3-28 到 11-4-3)

酒店价格指数

城市	酒店名称	星级	门市价	会员价
北京	北京好苑建国酒店	5	2409	638
上海	上海国丰酒店	5	3450	1495
深圳	深圳南海酒店	5	1898	516
重庆	重庆希尔顿酒店	5	1725	620
武汉	武汉纽宾凯新时代国际酒店	5	1021	399

双重低价保证,三倍赔付承诺:贵了,携程赔您3倍差价!

备注:酒店价格及优惠信息仅供参考,具体情况以携程旅行网(www.ctrip.com)公布为准。

www.ctrip.com

1010 6666(免长话费)

m.ctrip.com(手机上网)

无论何时何地,手机拨打即可注册为携程会员

开始体验便捷的旅行服务,享受丰富的积分奖励

消费



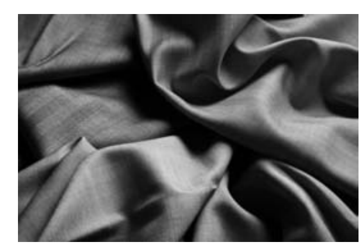
功夫皇帝的新代言

李连杰即使参加奢侈品活动,也不忘宣传自己的壹基金。这倒是和宇舶表平日公益理念不谋而合,同时,李连杰也成为了宇舶表亚洲的首位品牌大使。



与运动结盟

豪雅表在同价位的竞争对手并不多,再加上来自LVMH集团的支持,这两年业绩更加蓬勃。今年,豪雅即将展开竞速150年巡展的帷幕,而国内代言人陈道明自从加入豪雅明星阵族以来,更是每每到场表示支持。



羊毛的激情

意大利羊毛品牌REDA近日发布最新春夏面料,跟随了近些年来的极简主义风潮。同时,由于受到学院风的广泛影响,此次新品采用了明亮醒目的色彩,令其展现出不同以往的生机与活力。



潮牌的电影态度

当年红火一时的《奋斗》被给改编成电影了,男主角由佟大为换成了李晨,更年轻也更适合陆涛这个角色。年轻潮牌向来和大银幕距离较近,VANS也算搭上了这趟顺风车。

跨界合作“水上秀”

文体向来不分家,4月1号,国家跳水队和花样游泳队将联手陈奕迅、王力宏、萧敬腾、李宇春,在水立方奉献一场演出。幕后制作团队同样重量级,制作总监梁慧仪做过郭富城、梅艳芳、郑秀文等多位歌星演唱会,音乐总监金培达更是创作出过多首脍炙人口的名曲。

创意人才推动时尚

连卡佛近来大力推动来自各界创意人才创造、展示艺术品,并在各国寻找有共同远见的创作人,目前已有多位设计界的重量级人物受邀与连卡佛合作,配合新一季之始推出时尚指南。

钟表奥斯卡盛宴

《Time Square时间观念》杂志在2010年底在上海知名的创意园——1933老场坊举办Champions of Time第五届“时间之最”腕表大赏颁奖典礼,最后共有20款腕表获奖。

两座球馆 两种生活

本报记者 朱冲 北京报道

沿着北京长安街一路往西，有两座篮球馆——位于西五环外的首钢篮球馆和西四环内的五棵松篮球馆，现改名万事达中心。

CBA 北京首钢队的主场比赛都设在首钢篮球馆举行。因为地点偏僻,没有地铁和公交直达,没有正规出租车,开车更不方便,不仅路绕、难认,而且球馆周边没有几个停车位，所以通常只能坐地铁到一号线的最末两站古城或苹果园,然后打“黑车”前往。“黑车”不是那么容易打到的,特别是散场后,需要等,需要抢。

到达球馆后首先要解决的是吃饭问题——场馆安保严格,不出售也不允许携带任何餐饮,吃饭只能在场外。首钢周边环境还是比较荒芜的，没有餐馆和小吃，要想吃饭，只有球馆一楼的两家餐厅,几千名观众如果全部挤到吉野家去,估计等吃到饭的时候,比赛也结束了。吉野家对面还有个快餐食堂，售着 6 元和 10 元一份的快餐,吃完需要自己收拾餐具,所以餐桌上的景象及卫生情况可以想象。

体育馆不代表就比体育场温暖,进入馆内，等着你的是冰冷坚硬的塑料座椅,要问气温,身体强壮的球员们在球场上打球时还得穿着打底裤呢，下场后又立即裹着厚厚的羽绒服，观众就更是冻得瑟瑟发抖了。

因为场内不出售任何饮料，你为你心爱的球队即使喊到嗓子冒烟，也只好自己受着。比赛开始后没半小时,位于体育馆上层的观众就更惨了，球馆内一阵烟雾缭绕——场内有人抽烟——想看清楚球进了没有都难。电视转播在这时就更难了,不仅传递的是一片“雾霾”场景;遇到比赛激烈时,各种“骂娘”声又出现了。场内的烟雾及辱骂声已经影响到了现场的数千名观众,也许还有孩子,电视转播可不想把这种景象传播得更广。

这还是在伟大首都北京。到其他地方,走过一段羊肠土路,甚至泥泞小道,来到一座只能容纳 3000 人的小球馆,等着你的是冰冷的水泥台阶座椅……这样的球馆吸引的会是什么样的观众呢?

在普遍如此的场馆条件下，可见 CBA 吸引的人群及商业价值。

同是 CBA，在五棵松篮球馆举行的比赛则是另一番景象。这是中国第一个符合 NBA 标准的篮球馆，是举办过奥运会篮球比赛和 NBA 季前赛的球馆。2011 年 CBA 全明星周末于 3 月 20 日在五棵松篮球馆举行。位于北京繁华的长安街上、西四环内的五棵松篮球馆,周边有多路公交和地铁直达,体育馆门口还有一个能够容纳 2000 辆车的停车场。虽然不像在美国看球那样,下车后有 boy(服务生)为你泊车,但和美国相同的是,有专用电梯直达包厢,不必和成千上万的观众拥挤在一起,楼道里还有漂亮的礼仪小姐做着客气的指引，包厢内自助餐早已准备好,还配备了各种水果、饮料、零食。



张庆鹏在五棵松篮球馆向女友求婚,上演 CBA 赛场 17 年来最浪漫一幕 CFP/ 供图

包厢阳台处设有宽大厚实的沙发座椅,可以俯视整个球场,绚丽的灯光,明亮的地板,球星们正在自己脚下近在咫尺的地方奋力表演;隔着栅栏还能遇见旁边包厢里的贵宾。

即使你不是包厢观众,也能享受到宽大的沙发座椅和丰富的餐饮——不仅体育馆周边饭店林立,体育馆内每一个出入口处都设有快餐店,避免了长时间排队等待的痛苦。这里不再实行不出售任何餐饮的死板安检制度,而是把所有餐饮全部换成软包装出售——这是国际惯例,如果是硬包装,防止你在激动或者愤怒的时候,扔到场内砸伤人。

今年是 CBA 全明星赛第二次在五棵松篮球馆举行。在这仅有的两场比赛里,已经先后出现了 NBA 副总裁海蒂·尤伯罗思、安踏执行总裁郑捷、UPS 亚太区副总裁格瑞斯、明星胡军、邓超、张靓颖、奥运冠军大杨扬、申雪、赵宏博等。球员张庆鹏之所以选择在球场内向他的未婚妻求婚,显然也跟球场条件有关。试想,如果还是那个灰暗、阴冷、烟雾缭绕的球场,张庆鹏会把神圣的求婚放在那里吗?

“这才是 CBA 应该吸引的主力消费群和中产形象。”新华社体育部主任助理徐济成说,“在 NBA 也是如此,一楼的季票区售价每年 1 万美元，二楼包厢售价每年 150 万美元。当然,三楼的散票观众也该去发展和吸引，他们通常是没有工作和收入的学生群体，悬在体育馆上空的大屏幕电视是为他们准备的，因为在那么高的位置根本看不清球场上的球员，必须看大屏幕。在 NBA 还会通过弹弓投射小礼物给他们,以吸引他们在参加工作后，或者成为中产后能买季票,甚至包厢。”

负责 CBA 商务推广的盈方中国 CEO 马国力说,他计划在北京五棵松办完两届后,明后年移师上海,然后再在广州办两届 CBA 全明星。之所以这样选择,是因为这两座城市也有两座和五棵松同级别的篮球馆。“我希望通过三座大城市、大球馆、大市场、大服务,用六年的时间扩大 CBA 的影响力”。

从目前看,CBA 正走在这条路上。但也有一个问题,CBA 全明星只是一个为期两天的短期活动，如何让整个 CBA 联赛拥有这种影响力才是关键。可是,整个 CBA,没有一家俱乐部的比赛在这样的场馆舞台上举行。当然,五棵松体育馆的东家华熙集团副总裁国金娇的话也是一个客观困难,“CBA 需要提高自己的品质和关注度，否则不足以支撑这种场馆的运营。”去年的 CBA 全明星赛就亏损 100 多万元人民币。全明星尚且如此,各队的比赛呢？这是一个相互作用的过程。

金牌战略何时休

朱冲 / 文

这有可能演变成一场自下而上的改革吗?

先是央视自爆一个数据,“横滨乒乓球世锦赛收视率不足 1%”。如此低的收视率自然影响到央视的广告收入，故央视都不愿意再转播乒乓球比赛了。

随后，新华社记者杨明在广州亚运会期间所撰《“一骑绝尘”引发的思考》,引发了全民关于“唯金牌论”的讨论。他认为中国体育代表团在亚运会上金牌一家独大并非好事,建议选派部分业余选手参赛的观点，虽说有点片面,有点激进，也有不同声音,但却触及了中国体育最敏感的神经——金牌和金牌体制,触及到竞技体育和全民体质巨大反差的现象。

而国家体育总局训练局内乒乓球馆门前的众多豪车更是引起公众如潮批评。刘国梁的 Q7 和保时捷 911，马琳的宝马 X5 和卡宴，孔令辉的卡宴……公众说:“举国体制培养,饱了私人腰包”……

一系列的争议其实都围绕一个中心:金牌对中国还那么重要吗?体育曾经承载的所谓振奋国民的作用还那么强烈吗?百姓对世界冠军还那么不顾一切的盲目崇拜吗?

另一方面，越来越多的人意识到，金牌大国不代表体育强国。当我们的运动员在金牌榜一骑绝尘的时候，我们却在自己的身边难找一块健身场地。越来越多的人意识到，用数以亿计的资金仅养活 1000 名夺冠的运动员不值得，应扩大全民健身方面的投入力度。

在刚刚结束的“两会”上，也有代表就此提出了相关议案。全国人大代表、安踏体育董事局主席兼首席执行官丁世忠就提出了关于“加强中国体育基础教育发展”的议案。他认为应该加强体育基础教育设施建设，全国各地、特别是经济欠发达地区的中小学体育教学设施建设,应拿出专项资金落实。

有一组官方数据表明:目前,中国有 1.6 亿人有高血压、1.6 亿人高血脂，有 2 亿人超重或肥胖。城市里,每 5 个孩子就有 1 个小胖墩儿,高中生里 85%以上的学生是小四眼儿;我们参加运动的体育人口只有 28%……就在中国竞技体育取得辉煌成就的这 20 年中，中国人的体质正在明显滑坡。

“特别是青少年体质羸弱、体能下降已成为普遍现象。在多次中外青少年联谊活动中，我国青少年的体能都处于劣势;“胖墩”、“豆芽菜”等不健康体型随处可见。”丁世忠在提案中写道,“国民体质监测显示,2005 年与 1995 年相比,学生的柔韧性、爆发力、肌力、耐力、肺活量均呈下降趋势。其中,体能素质中的速度素质、力量素质已连续 10 年下降,耐力素质已连续 20 年下降。”

学校体育教育是全民健身的重点,也是难点。前中国奥委会秘书长魏纪中介绍说,这属于两个不同的系统,学校体育归教育部管，国家体育总局无权干涉。

所以，丁世忠在提案中提议，应定期查核各地中小学体育教学场地落实情况，做到“校校都有运动场”,确保学生每天锻炼一小时,加强体育基础师资力量培训工作，解决基层体育教育师资不足的问题。

体育大国何时能完成向体育强国的转变?

经济观察报
The Economic Observer

2011“可持续发展在中国”
案例评选大赛 正式启动

由《经济观察报》主办的第二届“可持续发展在中国”案例评选大赛正式启动。我们将与您一同回顾、挖掘、整理过去十年来在实践可持续发展过程中的成功经验，最终决选出“可持续发展在中国十年成就奖”，并通过这些生动鲜活的实例推动可持续发展事业。

无论您在可持续发展商业过程中的案例涉及到积极影响人口、资源、社会、发展的任何一个方面，只要是为了推动中国或世界的可持续事业，请与我们联系，我们将把您的成功案例与社会大众一起分享。



主办单位：经济观察报社
指导单位：中国推进可持续发展战略领导小组办公室
支持单位：中国21世纪议程管理中心、中国可持续发展研究会、自然之友
网络支持：新浪财经、经济观察网

视觉支持：www.yanjun.net 晏鈞設計

评委会联系人：赵艳 陈胜华 电话：010-64209022-1243/1241 传真：010-64209018 邮箱：zhaoyan@eeo.com.cn / chenshenghua@eeo.com.cn 地址：北京市东城区和平里兴化东里甲7号楼 邮编：100013

主管/主办:三联集团公司 出版:经济观察报社 社址:山东省济南市趵突泉北路 20 号 电话:(0531)86029768 北京记者站电话:(010)64209021/22/23/24/25/26 广告电话:(0531)86029198、(010)64209951 广告经营许可证号:3701004000040 传真:(0531)86029568 发行电话:(010)64209026-1175
本报在全国八城市同时印刷：北京经济日报印刷厂、北京瑑雯印务科技发展有限公司、上海文汇新民联合报业集团印务中心、深圳宝安报印刷厂、四川新华彩色印务有限公司、山东大众华泰印务有限责任公司、江苏鸿兴达邮政印刷有限公司、中闻集团西安印务有限公司、长江日报报业集团印务总公司
印刷质量投诉热线:(010)64243008